David G. Myers

Psicología social

OCTAVA EDICIÓN

PSICOLOGÍA SOCIAL

PSICOLOGÍA SOCIAL

David G. Myers

José Ma. León Rubio
Silverio Barriga Jiménez
Tomás Gómez Delgado
Blanca González Gabaldón
Silvia Medina Anzano
Francisco J. Cantero Sánchez

www.medilibros.com

MÉXICO • BUENOS AIRES • CARACAS • GUATEMALA • LISBOA • MADRID
NUEVA YORK • SAN JUAN • SANTAFÉ DE BOGOTÁ • SANTIAGO
AUCKLAND • LONDRES • MILÁN • MONTREAL • NUEVA DELHI
SAN FRANCISCO • SINGAPUR • ST. LOUIS • SIDNEY • TORONTO

Editora: Alejandra Martínez Avila
Supervisor de edición: Felipe Hernández Carrasco
Supervisor de producción: Zeferino García García
Supervisora de diseño de interiores y portada: Ma. Luisa Velázquez Suárez

PSICOLOGÍA SOCIAL

McGraw-Hill Interamericana

Prohibida la reproducción total o parcial de esta obra,
por cualquier medio, sin la autorización escrita del editor.

DERECHOS RESERVADOS © 2003 respecto a la primera edición por
McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
*A Subsidiary of the **McGraw-Hill** Companies, Inc.*
Cedro Núm. 512, Col. Atlampa
Delegación Cuauhtémoc,
06450 México, D.F.
Miembro de la Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana, Reg. Núm. 736

ISBN 970-10-3889-4

Compilado de la sexta edición en español de: *Psicología social*, Copyright © 2000, por McGraw-Hill Interamericana, S.A. Avenida de las Américas, 46-41. Santafé de Bogotá, D.C., Colombia.
ISBN 958-41-0070-X

Compilado de la primera edición en español de: *Psicología social. Orientaciones teóricas y ejercicios prácticos*, Copyright © 1998, por McGraw-Hill/Interamericana de España, S.A.U.
Edificio Valrealty. 1ª, planta
Basauri, 17
28023 Avaraca (Madrid)
ISBN 84-481-2082-5

1234567890 09876541203

Impreso en México Printed in Mexico

Se agradece la participación para elaborar este libro de las profesoras de bachillerato de la Universidad Autónoma de Yucatán:

María Purificación Cervera Rivero
Licenciada en Antropología

Gretty Faviola Herrera Arceo
Licenciada en Psicología

CONTENIDO

Prólogo xi

Capítulo 1 Introducción a la psicología social ***2***

Introducción 3

¿Qué parte de nuestro mundo social se encuentra simplemente en nuestra mente? • ¿Diez cabezas son más tontas que una? • ¿Ayudar a los demás o a sí mismo?

La psicología social y su relación con otras áreas de la psicología 6

Psicología social y psicología del desarrollo humano • Psicología social y psicología de la personalidad • Psicología social y psicología clínica • Psicología social y psicología industrial-organizacional • Psicología social y psicología educativa

La psicología social y las ciencias humanas relacionadas 9

Relación de la antropología con la psicología social • Psicología social y sociología

Psicología social y valores humanos 10

Formas evidentes en las que intervienen los valores • Formas no tan evidentes en las que intervienen los valores • Psicología social en los tres mundos • "Siempre lo supe": ¿la psicología social es simplemente sentido común?

Ejercicios 16

PARTE 1 PENSAMIENTO SOCIAL ***17***

Capítulo 2 La personalidad como fenómeno social ***18***

Introducción 19

Concepto de personalidad 20

Autoconcepto: ¿quién soy yo? 21

Concepto del yo social 22

Intentos en la búsqueda de un concepto general sobre identidad social • Elementos constitutivos de la identidad

La influencia del grupo en el desarrollo del yo social 27

Los roles que representamos • Comparación social • El juicio de los demás • El yo y la cultura

La autoestima y el grupo 31

Relación de los roles sociales y el yo

Distorsiones en la percepción del yo social 35

Conocimiento de sí mismo • Explicación de nuestro comportamiento • Predicción del comportamiento • Predicción de los sentimientos • La verdad y el engaño del autoanálisis • La predisposición al servicio del yo • Autorrepresentación

Ejercicios 45

PARTE 2 INFLUENCIA SOCIAL ***47***

Capítulo 3 Influencias culturales sobre la personalidad y la conducta social ***48***

Introducción 49

Influencias culturales sobre el individuo 50

Evolución y comportamiento • Cultura y comportamiento • Diversidad cultural • Similitud cultural

Diferencias culturales en las relaciones interpersonales 55

Semejanzas y diferencias de género • Cultura y género • Los roles de género varían con la cultura • Cultura transmitida por los pares • Biología y cultura • Contactos con otras culturas • Acercamiento interpersonal: atracción y amor

Rasgos de la personalidad del mexicano 71

Acercamiento general • Antecedentes • El encuentro de dos culturas • Los traumas de los mexicanos a través de los siglos • Nuestra psicología profunda • La dependencia ancestral • La autodevaluación del mexicano • La sociedad mexicana actual • Los aspectos más positivos de nuestra psicología • Tipos de mexicanos • El mexicano en el trabajo

La percepción del mundo cotidiano 80

Contextualización • Definición de percepción social • Tipos de percepción social: formación de primeras impresiones • La percepción de la personalidad • Resumen de factores que intervienen en la percepción social

Repercusiones de la aculturación en el individuo y en el grupo 85

Acercamiento • De frente a otra cultura • Fuentes del cambio • La aculturación en México: la Conquista • Proceso de aculturación en el grupo • El individuo y el cambio • Algunas consideraciones finales

Ejercicios 93

Capítulo 4 Formación de grupos ***96***

Introducción 97

Noción de grupo 98

¿Qué es un grupo? • Tipos de grupos

Formación y desarrollo 101

De qué manera se forman los grupos • Fases evolutivas del grupo

Estabilidad y cambio 103

La convivencia en las diferencias • Desprendimiento del grupo familiar

Normas de grupo 104

Definición de norma • Características de las normas • Influencia social y formación de normas • Conformismo

El clima grupal 115

Ambiente físico • Ambiente social

Ejercicios 118

Capítulo 5 El trabajo de grupo y la solución de problemas ***122***

El trabajo en grupo 123

Rendimiento y productividad grupal

Solución de problemas en el grupo 124

Solución de problemas • Facilitación social • Ocio social • Polarización de grupo • Pensamiento de grupo • Persuasión

Influencia del liderazgo en el grupo 154

Determinantes de la influencia de la minoría • ¿Es el liderazgo la influencia de la minoría?

Efectos de la estructura del grupo 158

Estructura centralizada • Estructura descentralizada • Estructura semicentralizada

Cooperación, competencia y espíritu de grupo 159

Ejercicios 161

PARTE 3 RELACIONES SOCIALES ***163***

Capítulo 6 Comportamiento y actitudes sociales ***164***

Introducción 165

Naturaleza de la actitud 166

Definición • ¿Las actitudes determinan el comportamiento? • ¿En qué casos las actitudes predicen el comportamiento? • Lo que se dice se transforma en lo que se cree • Actitudes y actos de maldad • Comportamiento interracial y actitudes raciales

Cambio de actitud 173

El cambio de las actitudes

Prejuicio 175

Definición • Fuentes sociales del prejuicio

Agresión 186

Definición • Teorías sobre la agresión • ¿Es la agresión un comportamiento social aprendido? • Incidentes que generan la agresión • Influencia de los medios de difusión: la televisión • Reducción de la agresión

Conflicto y conciliación 198

Definición • Dilemas sociales • Competencia, percepción de injusticia • Conciliación: estrategias

Altruismo 210

Definición • Teorías altruistas • Psicología evolucionista • ¿En qué circunstancias ayudamos? • ¿En qué circunstancias tenemos más probabilidades de ayudar? • ¿A quién ayudamos? • ¿Cómo podemos fomentar nuestra disposición a ayudar?

Ejercicios 215

Bibliografía **217**

PRÓLOGO

La criatura más notable sobre la faz de la Tierra es, sin lugar a dudas, el hombre, quien trata de comprender las maravillas de este mundo que comparte con otras especies.

El *homo sapiens*, a la vez, ha sido el productor de inmensa cantidad de culturas, formas de vida tan variadas que van desde los ambientes selváticos, los desiertos o las montañas, hasta los grandes conglomerados humanos de urbes tan grandes como Nueva York, Tokio o la misma capital mexicana.

Las culturas con tecnología de punta presentan tal complejidad que afectan el comportamiento humano, tanto individual como colectivamente, haciendo que en la actualidad haya una tendencia a la desaparición de comunidades pequeñas, a consecuencia de la rápida propagación de los medios masivos de comunicación y a la creciente globalización.

Tal tendencia globalizante puede ocasionar, a la larga, una homogeneización cultural del ser humano; de presentarse esto, estaríamos en riesgo de perder la inmensa riqueza de la diversidad humana.

El propósito de la presente obra es proporcionarle al estudiante de bachillerato conocimientos que le pueden ser útiles en su formación, tanto académica como personal.

En cursos anteriores, ha llevado materias como psicología del desarrollo humano, por lo que al enlazar dichos conocimientos con los que se le brindan en este curso, profundizará un poco más sobre el comportamiento del individuo, en relación con su grupo y con qué tipo de influencias se pueden recibir de él. Asimismo, tendrá acceso a los conocimientos que le brinda la sociología, lo que ampliará su entendimiento sobre el hombre mismo y su comportamiento dentro de los diferentes grupos sociales.

El texto pretende ser un estímulo con el que el educando incremente su disposición a expresarse en forma oral o escrita; de igual manera, busca fomentar ánimos para la investigación, para el análisis y para la comprensión de los nuevos conocimientos, los que podrá identificar en situaciones cotidianas dentro de su entorno social.

A través de este conocimiento, el alumno será más consciente de los acontecimientos cotidianos debido a la comprensión de los mismos, lo que provocará en él, a mediano y largo plazos, cambios de actitudes.

El libro fue estructurado a partir de la definición de psicología social, es decir, el estudio científico de la forma en que las *personas piensan, se influyen y se relacionan*.

En la parte uno (*pensamiento social*), examinaremos cómo nos definimos como individuos, a partir de nuestra pertenencia a un grupo y no sólo por las características internas de nuestra personalidad.

En la parte dos (*influencia social*), veremos la influencia y las presiones sociales invisibles que nos hacen actuar de uno u otro modo. También sabremos por qué tendemos a conformarnos y/o a obedecer ante la presión de los demás. En esta parte se analizarán, asimismo, las influencias culturales que moldean la personalidad y la conducta social del mexicano, poniendo énfasis en los antecedentes históricos de ese comportamiento.

Al examinar dichos contextos, quizás entendamos mejor a otros individuos de nuestro entorno sociocultural y de culturas diferentes a la nuestra, por ejemplo, la estadounidense; esto, a la vez, hará que tengamos actitudes más tolerantes frente a las diferencias personales o culturales.

Al conocer más sobre nosotros mismos, estaremos más seguros de nuestro comportamiento. También seremos menos susceptibles a las influencias externas y a dejarnos llevar por los demás, así como más responsables de nuestras acciones, lo cual nos proporcionará mayor entereza para resolver conflictos comunes de nuestro vivir.

En la tercera parte, trataremos la manera en la que nos relacionamos los unos con los otros (*relaciones sociales*), ya sea de una forma positiva, como cuando trabajamos en grupo para resolver problemas, cuando ayudamos a otros, en actitudes altruistas; o también negativamente, con actitudes de agresión o prejuicio social, por lo general enfocado a las minorías.

Los puntos más sobresalientes del libro son el pensamiento social, la influencia social y las relaciones sociales, para lo que se tomaron como ejemplos de estudio muchas de las culturas de los diferentes países, con la finalidad de alcanzar un amplio conocimiento de éstas, lo mismo que de obtener una visión más amplia y enriquecedora de la familia del *homo sapiens*, es decir, la familia humana.

CAPÍTULO

uno

Introducción a la psicología social

Contenido

- *Introducción*
  - ¿Qué parte de nuestro mundo social se encuentra simplemente en nuestra mente?
  - ¿Diez cabezas son más tontas que una?
  - ¿Ayudar a los demás o a sí mismo?
- *La psicología social y su relación con otras áreas de la psicología*
  - Psicología social y psicología del desarrollo humano
  - Psicología social y psicología de la personalidad
  - Psicología social y psicología clínica
  - Psicología social y psicología industrial-organizacional
  - Psicología social y psicología educativa
- *La psicología social y las ciencias humanas relacionadas*
  - Relación de la antropología con la psicología social
  - Psicología social y sociología
- *Psicología social y valores humanos*
  - Formas evidentes en las que intervienen los valores
  - Formas no tan evidentes en las que intervienen los valores
  - Psicología social en los tres mundos
  - "Siempre lo supe": ¿la psicología social es simplemente sentido común?

Actividad

Antes de estudiar el capítulo, contesta las cuestiones siguientes, según sean falsas (F) o verdaderas (V):

¿Qué sabes de psicología social?

1. La psicología social es una rama de la sociología. ( )
2. Diez cabezas pueden ser más tontas que una. ( )
3. La psicología social estudia cómo las personas piensan de sí mismas y de los demás. ( )
4. El psicólogo clínico y el social se pueden apoyar mutuamente en su trabajo. ( )
5. La psicología social no cubre los requisitos para ser una ciencia. ( )
6. Las ciencias sociales son aquellas que estudian la naturaleza. ( )
7. Los resultados de las investigaciones de la psicología social son lógicos y obvios para cualquier persona. ( )

INTRODUCCIÓN

Había una vez un hombre cuya segunda esposa era vanidosa y egoísta. Esta mujer tenía dos hijas similarmente vanidosas y egoístas. La hija verdadera de aquel hombre era, sin embargo, dulce y gentil. Esta hija dulce y gentil, que todos conocemos como Cenicienta, aprendió pronto que era mejor hacer lo que se le ordenaba, aceptar los insultos y no opacar a sus vanidosas hermanas.

Pero entonces, gracias a su hada madrina, Cenicienta escapó a su situación y asistió a un gran baile donde cautivó a un apuesto príncipe. Después, cuando el enamorado príncipe encontró a una Cenicienta más hogareña, de vuelta en su degradante morada, en el primer momento no logró reconocerla.

¿Inverosímil? El cuento popular exige que aceptemos el predominio de la situación. En una situación, representando un papel en presencia de su dominante madrastra, la dócil y desaliñada Cenicienta era una persona diferente de la encantadora y hermosa Cenicienta que el príncipe conoció. En la casa, Cenicienta se acobardaba, mientras que en el baile se sentía la más hermosa: caminaba, hablaba y sonreía como una mujer hermosa.

El filósofo y novelista francés *Jean-Paul Sartre* no hubiese tenido ningún problema en aceptar la premisa de Cenicienta. Él *creía que los seres humanos somos, "antes que todo, seres en situación". "No podemos diferenciarnos de nuestras circunstancias, puesto que ellas nos moldean y deciden nuestras posibilidades"* (paráfrasis). La *psicología social es una ciencia que estudia las influencias de nuestro medio, dándole especial atención a cómo nos vemos y cómo nos influenciamos los unos a los otros.* "Nuestras vidas están conectadas por mil hilos invisibles", afirma el novelista Herman Melville. La psicología social pretende iluminar esos hilos; lo hace formulándose preguntas que nos han intrigado a todos.

¿Qué parte de nuestro mundo social se encuentra simplemente en nuestra mente?

El comportamiento social varía, no sólo por una situación objetiva, sino por *la forma en que la gente lo interpreta.* Las personas felizmente casadas atribuirán la acidez del comentario de su esposo "¿Jamás podrás colocar eso en su lugar?" a algo externo ("Debe haber tenido un día frustrante.") Las infelizmente casadas atribuirán el mismo comentario a una inclinación mezquina ("Siempre tan hostil.") Y, en consecuencia, pueden responder con un contraataque. Incluso, esperando hostilidad de su cónyuge, llegan a comportarse con resentimiento, con lo que suscitan la hostilidad esperada.

Como veremos más adelante, quienes esperan que el hijo de un médico sea talentoso, que alguien atractivo sea cálido o que un individuo de otro grupo sea poco colaborador, con frecuencia obtienen lo que esperan. De igual manera, ¿nuestras propias creencias sociales se realizarán por sí mismas de forma autónoma? ¿Nos prejuzgan los demás de modo tal que influyen en nuestras reacciones? ¿Puede alguien hacerle un desaire, interpretando su timidez como descortesía, llevándolo a insultar a esa persona para así confirmar la sospecha de su "antagonismo"?

¿Diez cabezas son más tontas que una?

A comienzos de los años sesenta del siglo XX, el presidente John F. Kennedy trabajó en la toma de decisiones cruciales, con un grupo de colaboradores brillante y leal. Una de sus primeras decisiones consistió en aprobar un plan de la Agencia Central de Inteligencia para invadir Cuba, donde el comunista Fidel Castro había conquistado el poder. El optimismo fomentó el sentimiento de que el plan no fracasaría. Puesto que nadie estuvo activamente en desacuerdo con la idea, se tuvo la impresión de que se contaba con el apoyo de todos.

Sin embargo, el resultado fue un fiasco; el pequeño destacamento provisto y entrenado en Estados Unidos fue fácilmente capturado y vinculado con rapidez al gobierno de ese país, lo cual hizo que Kennedy se preguntase en voz alta: "¿Cómo pudimos ser tan estúpidos?" En su libro *Los mil días*, Arthur Schlesinger, miembro del círculo cercano a Kennedy, más tarde se reprocharía a sí mismo: "por haberme mantenido tan callado en el salón del gabinete. Sólo puedo explicar mi equivocación, al no haber hecho otra cosa que enunciar unas pocas y tímidas preguntas, diciendo que el impulso para dar la voz de alarma en este disparate simplemente fue anulado por las circunstancias de la discusión".

¿Qué mantuvo callado a Schlesinger? ¿Tú y yo también nos hubiésemos quedado en silencio? ¿Hasta qué grado y de qué manera los demás influyen en nuestros comportamientos y actitudes? ¿Hasta qué grado y de qué manera otras personas influyen en nuestras actitudes y comportamientos? ¿Cómo podemos como individuos resistir la presión social o incluso persuadir a los miembros de un grupo?

¿Ayudar a los demás o a sí mismo?

Al caerse unas bolsas de dinero en efectivo de un camión blindado en un día de otoño de 1987, dos millones de dólares quedaron desperdigados en una calle de Columbus, Ohio. Algunos automovilistas se detuvieron para ayudar y devolvieron 100 000 dólares. A juzgar por lo que desapareció, muchos más se detuvieron para beneficiarse. Cuando varios meses más tarde se presentaron incidentes similares en San Francisco y Toronto, el resultado fue el mismo: los transeúntes se apropiaron de la mayor parte del dinero.

¿Qué situaciones impulsan a las personas a ser serviciales o codiciosas? Del mismo modo, ¿qué nos motiva a que alguien nos agrade o nos desagrade? ¿Por qué algunas veces somos amigables y otras somos desagradables con los demás? ¿Promoverán algunos contextos culturales, como las aldeas y los pueblos pequeños, una mejor disposición a ser serviciales?

Psicología social
Es el estudio científico de la manera como las personas piensan, se influyen y se relacionan con las demás.

Un denominador común se encuentra en estas preguntas: todas hacen referencia a la forma como las personas se ven a sí mismas e influyen en las demás. Esto es de lo que trata la psicología social. Los psicólogos sociales estudian las actitudes y las creencias, el conformismo y la independencia, el amor y el odio. Para decirlo formalmente, la ***psicología social*** *es el estudio científico de la manera como las personas piensan (pensamiento social), se influyen (influencia social) y se relacionan con los demás (relaciones sociales)*.

La psicología social es todavía una ciencia joven. Con frecuencia recordamos esto a la gente, en parte como excusa por nuestras respuestas incompletas a algu-

El poder de la situación. El presidente de Colombia, Andrés Pastrana, y el alto comisionado para la paz, Víctor G. Ricardo, dialogan con Marulanda Vélez y Briceño, altos dirigentes de la guerrilla de las FARC. Estos dos sectores antagónicos buscan el acercamiento en una situación que abruma a todo el país (fotografía: El Espectador*).*

nas preguntas. No obstante, es cierto. Los primeros experimentos en psicología social fueron divulgados tan sólo hace dos siglos (1898), en tanto que el primer libro de texto sobre psicología social fue publicado en 1924. No fue sino hasta los años treinta del siglo xx que la psicología social asumió su forma actual. Fue durante la Segunda Guerra Mundial, época en la cual los psicólogos contribuyeron con ingeniosos estudios sobre persuasión y estado de ánimo de los soldados, que empezó a emerger como el vibrante campo que es hoy. En sólo tres décadas, el número de publicaciones periódicas sobre psicología social ha superado el doble.

Actualmente el campo en expansión de la psicología social hace énfasis en:

- *El poder de la situación.* Somos fruto de nuestras *culturas y nuestros contextos.* Así pues, *las situaciones malignas superan algunas veces a las buenas intenciones,* induciendo a la gente a seguir objetivos falsos o a adaptarse a la crueldad. A comienzos de los años noventa, en el infortunado conflicto con los musulmanes bosnios, decenas de jóvenes serbios, a quienes hubiéramos acogido como nuestros vecinos, se convirtieron en depravados violadores.
- *El poder de la persona.* También somos creadores de nuestro mundo social. Si un grupo es funesto, sus miembros contribuyen (o se oponen) a que así lo sea. Al enfrentarse a la misma situación, cada persona puede reaccionar de diferente forma. Tras años de encarcelamiento político, alguien se llena de amargura; en tanto que otro, como el sudafricano Nelson Mandela, sigue adelante y trabaja por la unificación de su país.
- *La importancia de la cognición.* Las personas reaccionan de forma diferente, en parte porque piensan diferente. La manera como razonamos intuitivamente es importante. Cómo reaccionemos al insulto de un amigo depende de la explicación que le demos a tal evento: es reflejo de su hostilidad o es producto de un mal día. La realidad social es algo que construimos con subjetividad. Las creencias respecto de nosotros mismos también importan. ¿Nuestra visión es optimista? ¿Sentimos que tenemos el control? ¿Nos vemos a nosotros mismos

superiores o inferiores? Tales pensamientos (cogniciones) influyen en nuestra actitud y nuestro comportamiento.

- *La aplicabilidad de los principios de la psicología social.* Como veremos, los psicólogos sociales aplican cada vez más sus conceptos y métodos a las inquietudes sociales actuales, tales como el bienestar emocional, la salud, la toma de decisiones en los tribunales, la disminución de los prejuicios, el diseño y la conservación ambientales, y la búsqueda de la paz.

LA PSICOLOGÍA SOCIAL Y SU RELACIÓN CON OTRAS ÁREAS DE LA PSICOLOGÍA

A pesar de que la psicología, como disciplina formal, tiene poco más de un siglo de vida (1879), el ser humano siempre ha luchado por conocerse a sí mismo, y lo ha intentado de formas que van desde la observación y la descripción informal de sus semejantes, la autorreflexión y el empleo del razonamiento filosófico, hasta la búsqueda fundamentada en métodos científicos.

De cierta manera, todos somos psicólogos, pues en nuestra vida diaria muchas veces perseguimos los mismos propósitos que esos profesionales: queremos describir, entender, predecir y controlar el comportamiento propio y el de los demás. Igualmente, con frecuencia nos planteamos interrogantes como: ¿Qué está ocurriendo? ¿Qué estoy haciendo (descripción)? ¿Por qué sucedió eso (comprensión)? ¿Qué pasaría si hago esto (predicción)? ¿Qué hacer para cambiar dicha situación (control)?

Las funciones generales de cada uno de estos aspectos se indican a continuación:

1. *La descripción* nos proporciona información básica.
2. *La comprensión* nos obvia las causas.
3. *La previsión* nos da seguridad.
4. *El control* nos permite influir en las demás personas y en nosotros mismos.

Los temas de la psicología son muy amplios, por lo que no hay profesional de esta ciencia que llegue a dominar todos los aspectos del comportamiento, como tampoco existen médicos que sean expertos en todas las especialidades de su disciplina; por lo tanto, la especialización en un aspecto determinado de una ciencia, en este caso la psicología, contribuirá más con su progreso que tratar de dominarlos todos. El beneficio es doble: por una parte, el psicólogo especialista aplica los principios y las teorías del acervo común a la rama que eligió y, por otra, procura integrar los métodos y hallazgos de su especialidad en ese acervo para que la psicología no pierda su carácter unitario. Dado tal requerimiento de experiencia para el desempeño en sus diversas áreas, la psicología general se ha visto en la necesidad de estudiar de manera más detallada los diferentes aspectos del comportamiento humano para lo cual ha creado especialidades. Algunas de las más conocidas son:

- Psicología social
- Psicología del desarrollo humano
- Psicología de la personalidad
- Psicología clínica
- Psicología industrial o laboral
- Psicología educativa

Como ciencia unitaria, la psicología mantiene una rica red de comunicación entre todas sus áreas, de modo tal que los conocimientos y descubrimientos generados en una especialidad en particular apoyan el trabajo en las otras.

Comprendido lo anterior, vale mucho la pena detenernos a analizar el tipo de relación que mantiene la psicología social con algunas de las áreas más conocidas de la psicología general.

Psicología social y psicología del desarrollo humano

Iniciaremos recordando que la psicología del desarrollo humano estudia los cambios de comportamiento de las personas, así como los que experimentan sus capacidades subyacentes a lo largo de sus vidas; es decir, estudia cómo crecen y cambian las personas a través de su tiempo vital.

Para cumplir con sus propósitos de estudiar el desarrollo humano, la psicología del desarrollo humano toma de la psicología social resultados de investigaciones sobre cómo las culturas perciben de diferente manera los cambios en el crecimiento. Por ejemplo, una tribu de África considera un gran acontecimiento cuando un jovencito llega a la madurez sexual; por tal motivo, se celebra un ritual que simboliza su paso del estado infantil al estado adulto, lo que le atribuye además derechos y obligaciones como a cualquier adulto. Dentro de dichas costumbres no existen, por ello, las etapas de vida que en la cultura occidental denominamos pubertad (cambios físicos y orgánicos) y adolescencia (cambios psicológicos, intelectuales y sociales), que se consideran fases intermedias entre la niñez y la adultez, e incluyen tareas de desarrollo muy propias, sino que el joven africano vive la transición de manera abrupta.

Otro aspecto es la influencia cultural patente en las actitudes valorativas o peyorativas demostradas hacia personas de ciertas edades; por ejemplo, hacia los ancianos. En algunas culturas modernas se considera la vejez como una etapa de vida improductiva en todo sentido, por lo que se relega a asilos o casas de asistencia a los ancianos. ¿Conoces alguna cultura con tales características? En contraste, hay culturas contemporáneas que en realidad valoran la sabiduría y la inteligencia de los adultos en etapa tardía.

La psicología social estudia cómo influyen la cultura y las relaciones interpersonales en la generación de percepciones tan diversas hacia el mismo acontecimiento o comportamiento. Esta influencia se observa también en la conducta, en los procesos internos de desarrollo y en el grado de motivación que otorga cada cultura para obtener el éxito en alguna tarea.

La psicología del desarrollo humano estudia el tipo de relaciones entre padres e hijos que fomentan una autoestima más elevada y un autoconcepto psicológicamente sano. También, estudia cómo el hecho de nacer hombre o mujer (género) trae consigo la presión cultural para seguir determinados roles, tener una identidad de género y una preferencia sexual socialmente aceptada.

Psicología social y psicología de la personalidad

La psicología social y la psicología de la personalidad tienen en común su interés por el individuo. Por ello, la Asociación Americana de Psicología incluye las dos subdivisiones en las mismas revistas (*Journal of Personality and Social Psychology* y *Personality and Social Psychology Bulletin*). La diferencia estriba en el carácter *social* de la psicología social. Los psicólogos de la personalidad concentran su atención en el funcionamiento interno privado y en las *diferencias* entre los individuos; por ejemplo, por qué algunos son más agresivos que otros. El interés de los psicólogos sociales está en aquello que como humanos tenemos en común: la forma como las personas en general nos vemos e influimos en las demás. Éstos se preguntan cómo las situaciones sociales pueden llevar *a la mayoría* de la gente a actuar gentil o cruelmente, a consentir o a ser independiente, a sentirse complacida o a prejuzgar.

"Nunca se puede predecir lo que hará un hombre; pero se puede decir con precisión tras de qué están un número promedio de ellos. Los individuos pueden diferir, pero los porcentajes permanecen constantes."

Sherlock Holmes en *Estudio en escarlata* de sir Arthur Conan Doyle, 1887.

Hay otras diferencias: la psicología social tiene una historia más reciente. Muchos de los héroes de la psicología de la personalidad, como Sigmund Freud, Carl Jung, Karen Horney, Abraham Maslow y Carl Rogers, entre otros, vivieron y trabajaron durante los primeros dos tercios del siglo XX. La mayor parte de los colaboradores de la psicología social que se menciona en este libro aún viven. La psicología social cuenta con menos teóricos famosos y mucho más no renombrados, aquellos investigadores creativos que contribuyen con conceptos a menor escala.

Psicología social y psicología clínica

La psicología clínica es la rama de la psicología que versa sobre el estudio, diagnóstico y tratamiento del comportamiento anormal. Los psicólogos clínicos se capacitan para diagnosticar y tratar problemas que van desde las crisis de la vida cotidiana, como puede ser la pena debida a la muerte de un ser querido, hasta situaciones más extremas, como la pérdida de contacto con la realidad.

La psicología social estudia la existencia de patrones conductuales que son comunes en una cultura, pero no en otras. Le interesa investigar el efecto de las diferencias interculturales en la percepción de los ritos, las costumbres, el grado de intimidad interpersonal aceptado y los valores prevalecientes, como normales o anormales. Por ejemplo, el grado extremo de sumisión y devaluación de la mujer talibana se considera patológico o anormal en culturas occidentales como la estadounidense y la mexicana; en cambio, para los talibanes es parte de su estilo de vida.

La psicología clínica se apoya en los conocimientos generados por la psicología social para el logro de sus metas de estudio, ya que esta última se avoca a la explicación de conductas debidas al ambiente social y cultural presente, como lo constituye el tipo de grupo al cual se pertenece (sociedad y familia), en tanto que la primera se ocupa del diagnóstico y tratamiento de los trastornos conductuales de los individuos en particular y no de un grupo o una sociedad.

Psicología social y psicología industrial-organizacional

La psicología industrial estudia el fenómeno laboral, incluyendo aspectos como la productividad, la satisfacción en el trabajo y la toma de decisiones. Esta disciplina requiere de los conocimientos de la psicología social en casos como los siguientes:

- Para determinar la influencia del ambiente de trabajo en el desempeño de los empleados.
- Para valorar y modificar el tipo de líder que incremente la motivación del trabajo en grupo.
- Para evaluar la conveniencia o inconveniencia para la empresa de los tipos de redes de comunicación jefe-empleado y empleado-empleado.
- Para ayudar al cambio de actitudes de los empleados hacia sentimientos de identidad con la institución. Por ejemplo, si queremos incrementar la identidad de maestros y alumnos hacia nuestra escuela, nos resultaría útil conocer que el cambio de actitud puede inducirse modificando alguno de sus componentes (pensamiento, sentimiento o conducta).

Psicología social y psicología educativa

La psicología educativa estudia las formas en que el proceso educativo afecta a los estudiantes; además, está interesada en comprender la inteligencia, en desarrollar mejores estrategias y técnicas de aprendizaje, y en discernir la interacción entre estudiantes y maestros.

La psicología social apoya a la psicología educativa proporcionándole los resultados de sus investigaciones sobre las características de los líderes, en este caso de los profesores, que influyen de manera favorable en los ambientes áulico y académico. También le es útil conocer los procesos de formación de reglas implícitas y explícitas que regulan el comportamiento de un grupo de alumnos; asimismo, es de su interés saber cómo un grupo llega a influir en cada miembro, es decir, la manera en que los coetáneos apoyan e influyen en el proceso de aprendizaje de sus compañeros.

Como hemos visto, la psicología social es una rama polifacética en el apoyo que brinda a las demás áreas de la psicología general. Lo que la distingue es su estudio de la conducta grupal: no se ocupa de Juan o Pedro como individuos, sino como parte de una sociedad o cultura.

LA PSICOLOGÍA SOCIAL Y LAS CIENCIAS HUMANAS RELACIONADAS

Sabemos que los humanos somos entes sociales que a lo largo de nuestra existencia estamos en contacto frecuente con las demás personas. Cuando nacemos, debido a nuestra invalidez, somos protegidos por nuestra familia, con la cual aprendemos a relacionarnos y a comportarnos. Posteriormente interactuamos con nuestros compañeros de escuela, con nuestros amigos y vecinos, con nuestros colegas, e incluso con sujetos de otros países. Esta forma de actuar de todo ser humano, tanto de manera individual como colectiva, suele ser diferente según la nacionalidad, y los antecedentes históricos y culturales de cada cual.

Por fortuna, hace décadas diversos estudiosos comenzaron a dedicarse a la observación y al análisis del comportamiento humano desde diferentes aspectos. Dicho campo de estudio se denominó *ciencias sociales*.

Las ciencias sociales son el intento sistemático por descubrir y explicar los patrones de comportamiento de personas y grupos. Son un campo de estudio muy amplio, que incluye variedad de materias o disciplinas tales como antropología, psicología, economía, sociología, ciencia política y relaciones internacionales, todas relacionadas con el comportamiento de las personas, pero cada una concentrada en un aspecto separado y distinto de la conducta humana.

Por ahora nuestro interés se enfocará principalmente en dos de las ciencias sociales, la antropología y la sociología, y en la forma como éstas se relacionan con la psicología social.

Relación de la antropología con la psicología social

Como mencionamos, tanto la antropología como la psicología social son ciencias sociales que tienen que ver con el comportamiento humano; aunque cada una con un enfoque diferente de los aspectos de tal comportamiento.

Empezaremos por conocer lo que estudia la antropología. Podemos definir esta disciplina como “el estudio del hombre”; pero sería una forma muy simple e incompleta, ya que daría una visión pobre de esta ciencia, pues lo que la caracteriza es que “se ha guardado para sí la totalidad de las facetas del hombre, es decir, estudia los procesos biológicos y culturales que han estado actuando en el pasado sobre la especie humana y que han llegado a producir la sociedad y la cultura contemporáneas”. En otras palabras, la antropología estudia al hombre, la sociedad en la que éste vive y la cultura que emana de la convivencia en grupo, todo desde el enfoque de la **evolución**.

La antropología provoca un profundo impacto en el investigador, lo que hace que éste aprenda a **respetar** otras costumbres, creencias y formas de vida que, aunque son totalmente diferentes de las nuestras, son absolutamente normales.

La psicología social es la ciencia que une dos campos del **comportamiento humano**, el individual y el colectivo (comportamiento de la gente dentro de una estructura social). Entonces, la psicología social estudia el impacto de los grupos en el comportamiento individual y del individuo en el grupo, es decir, cómo piensan las personas, se influyen y se relacionan con los demás.

Si nos pidieran hacer un estudio de una comunidad en Yucatán de la actualidad, tendríamos que el tema antropológico sería: "La transformación de las costumbres del pueblo maya", para lo que habría que investigar temas como el origen de tales costumbres, el impacto que tuvo la Conquista en ellas, cuáles se conservan y qué tanto han cambiado, entre otros aspectos importantes. Esta misma comunidad puede ser estudiada por un psicólogo social, cuyo enfoque sería "la mujer en la cultura maya". Éste, para lograr su propósito, consideraría los roles actuales de la mujer, los cambios, el grado de presión social en su conducta, etcétera. Se trata de dos lentes diferentes para observar y explicar una misma realidad: el comportamiento humano.

Psicología social y sociología

Con frecuencia hay confusión entre psicología social y sociología. Los sociólogos y los psicólogos sociales comparten el mismo interés por estudiar cómo se comporta la gente en grupos. Pero la mayoría de los sociólogos estudia los grupos, desde los más pequeños hasta los muy grandes (sociedades y sus tendencias); mientras que la mayoría de los psicólogos sociales estudian a los individuos: qué piensa alguien de los demás, cómo se ve influenciado y cómo se relaciona con los otros. Lo anterior abarca estudios sobre cómo los grupos influyen en el individuo y cómo éste influye en el grupo.

Algunos ejemplos: al estudiar las relaciones cercanas, el sociólogo intenta conocer las tendencias en el matrimonio, el divorcio y las tasas de cohabitación, en tanto que el psicólogo social examina cómo los individuos se sienten atraídos entre sí. También el sociólogo investiga cómo las actitudes raciales de las personas de clase media, como grupo, difieren de aquellas de los individuos de bajo ingreso; y el psicólogo social, cómo se desarrollan las actitudes raciales en el sujeto.

Aunque los sociólogos y los psicólogos sociales utilizan en común algunos métodos de investigación, los segundos se apoyan mucho más en experimentos en los que se puede *manipular* un factor, tal como la presencia o ausencia de presión grupal, para observar su efecto. Los factores que estudian los sociólogos, tal como el nivel socioeconómico, son típicamente difíciles, y es poco ético manipularlos.

PSICOLOGÍA SOCIAL Y VALORES HUMANOS

Los valores del psicólogo social se infiltran en su trabajo de maneras evidentes y sutiles. ¿Cuáles son esas formas?

La psicología social es en menor proporción una serie de hallazgos y más una serie de estrategias para responder preguntas. En la ciencia, lo mismo que en los tribunales, las opiniones personales son inadmisibles. Cuando las ideas son llevadas a juicio, la evidencia determina el veredicto. ¿Pero en realidad son tan objetivos los psicólogos sociales? Como seres humanos que somos, ¿acaso no se filtran nuestros *valores* en nuestro trabajo? Es decir, nuestras convicciones personales acerca de lo que es deseable y de la manera como las personas deben comportarse. Si esto es así, ¿llega a ser realmente científica la psicología social?

Formas evidentes en las que intervienen los valores

Los valores entran en escena cuando elegimos nuestros tópicos de investigación. No fue coincidencial que el estudio de los prejuicios floreciera durante los años cuarenta del siglo XX, periodo durante el cual el fascismo bullía en Europa; ni que en los setenta el movimiento feminista ayudara a estimular una ola de investigación sobre género y sexismo. Tales tendencias son un reflejo de las preocupaciones sociales de la época. La psicología social es un reflejo de la historia social.

Formas no tan evidentes en las que intervienen los valores

Con menor frecuencia reconocemos las formas más sutiles en las cuales los valores enmascaran la verdad objetiva.

Aspectos subjetivos de la ciencia

En la actualidad, tanto científicos como filósofos están de acuerdo con que la ciencia no es estrictamente objetiva. Los científicos no se limitan a leer el libro de la naturaleza; más bien interpretan la naturaleza usando sus propias categorías mentales. También en nuestra vida diaria vemos el mundo a través del lente de nuestras ideas preconcebidas.

De esta manera trabaja nuestra mente. Mientras lees estas líneas no has sido consciente de que también has estado mirándote la nariz. La mente impide que se haga consciente algo que está ahí, a menos que se esté predispuesto a percibirlo. Tal tendencia a prejuzgar la realidad con base en nuestras expectativas es un hecho básico acerca de la mente humana.

En 1951, un partido de futbol entre Princeton y Dartmouth brindó una demostración clásica de la forma como las opiniones controlan las interpretaciones. El juego se desarrolló hasta el final de forma agresiva; resultó ser uno de los partidos más rudos y sucios en la historia de las dos escuelas. Un jugador del equipo de Princeton fue acorralado, vapuleado y, por último, expulsado de la cancha con la nariz rota. Surgieron los puñetazos y hubo más lesiones en miembros de ambos equipos.

Poco tiempo después, dos psicólogos, uno de cada escuela, mostraron las películas del partido a los estudiantes de cada universidad, como parte de un experimento de psicología social. Los estudiantes, que representaron el papel de científicos observadores, anotaron cada infracción a medida que observaban quién era el responsable. Pero no les fue posible dejar de lado su lealtad. Los estudiantes de Princeton estuvieron más dispuestos que los de Dartmouth a ver a los jugadores de su escuela como víctimas de agresión ilegal. Los de Princeton vieron el doble de faltas cometidas por los de Dartmouth que las que vieron los de Dartmouth. Moraleja: *existe* una realidad objetiva externamente, pero tanto en la ciencia como en la vida cotidiana esa realidad la observamos a través del lente de nuestras creencias y nuestros valores.

Puesto que la comunidad de estudiosos que trabajan en cualquier área frecuentemente comparten un punto de vista común o provienen de la misma **cultura**, sus conjeturas pueden permanecer sin cuestionamiento. Aquellas cosas que damos por sentadas, las creencias compartidas, que los psicólogos sociales europeos llaman nuestras **representaciones sociales**, son nuestras convicciones más importantes, pero con frecuencia las menos analizadas. Es menos crucial en nuestro comportamiento la situación tal como es, que la situación tal como la construimos.

> "La ciencia no se limita a describir y a explicar la naturaleza; es parte de una interacción entre la naturaleza y nosotros; describe la naturaleza tal y como ésta se expone a nuestro método de cuestionamiento."
>
> Werner Heisenberg, *Física y filosofía*, 1958.

Cultura
Formas de comportamiento, ideas, actitudes y tradiciones duraderas, compartidas por un gran grupo de personas y transmitidas de una generación a la siguiente.

Representaciones sociales
Creencias socialmente compartidas. Ideas y valores muy difundidos que incluyen nuestras presunciones e ideologías culturales. Las representaciones sociales nos ayudan a entender nuestro mundo.

Psicología social en los tres mundos

Las raíces de la psicología son internacionales e interdisciplinarias. El experimentador pionero Iván Pavlov era un fisiólogo *ruso*. El investigador de la infancia Jean Piaget era un biólogo *suizo*. Sigmund Freud era un médico *austriaco*. Aunque fue en Estados Unidos donde éstas y otras raíces trasplantadas florecieron, gracias a la suficiente disponibilidad de laboratorios, equipos sofisticados y personal entrenado. Al sondear la escena mundial, el psicólogo social Fathali Moghaddam describe a Estados Unidos como el primer mundo psicológico, el eje de la psicología académica, en especial de la psicología social. El "centro de gravedad profesional" de la psicología social se encuentra en Estados Unidos, observó Michael Bond (1988).

A través de la antropología y la psicología social, podemos, por ejemplo, evaluar el rol de la mujer maya en la sociedad actual.

Las demás naciones industrializadas forman el segundo mundo de la psicología social. La Gran Bretaña, por ejemplo, comparte con Norteamérica una sólida tradición en psicología científica. Pero debido a un sistema universitario mucho más pequeño, la Gran Bretaña cuenta tan sólo con una vigésimo octava del número de psicólogos académicos en relación con los existentes en Estados Unidos.

Otras naciones como Bangladesh, Cuba y Nigeria conforman el tercer mundo de la psicología. Obstaculizados por sus recursos limitados, tales países han tenido que importar su psicología de las naciones del primer y segundo mundos. No obstante, sus problemas son diferentes; asuntos apremiantes relacionados con la pobreza, los conflictos y los estilos de vida agrícolas tradicionales requieren atención.

Un tipo de psicología social integral estimularía en los psicólogos una perspectiva de los tres mundos al describir procesos de pensamiento social, influencia social y relaciones sociales comunes a todos los seres humanos. A medida que la aldea global sigue empequeñeciéndose y continuamos compartiendo el conocimiento y los puntos de vista, una psicología social mundial es nuestra meta.

"Siempre lo supe": ¿la psicología social es simplemente sentido común?

¿En realidad las teorías de la psicología social brindan una nueva visión de la condición humana o solamente describen lo que es apenas obvio?

Muchas de las conclusiones presentadas en este libro quizá ya se te habrán ocurrido, puesto que la psicología social se da entre nosotros. Constantemente observamos a las personas cuando piensan, se influyen y se relacionan con las demás. Gran parte de nuestro proceso mental busca discernir y explicar las relaciones entre los eventos sociales. Vale la pena saber lo que predice la expresión de una cara, cómo lograr que alguien haga algo, o si debemos considerar a otro como amigo o enemigo. Durante siglos, filósofos, novelistas y poetas han hecho observaciones y comentarios sobre el comportamiento social, con frecuencia con un enfoque adecuado. La psicología social es un asunto de todos.

¿Entonces podría decirse que la psicología social es tan sólo sentido común expresado en otras palabras? La psicología social enfrenta dos críticas contradictorias: la primera que la califica de trivial, porque documenta lo obvio; y la segunda que la tilda de peligrosa, puesto que sus hallazgos llegan a utilizarse para manipular a las personas. ¿Es válida la primera objeción? ¿Formaliza la psicología social lo que cualquier aficionado ya sabe intuitivamente?

Cullen Murphy (1990) cree que sí: "Día tras día los científicos sociales salen al mundo. Día tras día descubren que el comportamiento de las personas es muy similar al esperado." Casi medio siglo antes, el historiador Arthur Schlesinger Jr. (1949) respondió con desdén similar a los estudios de los científicos sociales, reportados en dos volúmenes de *El soldado americano* acerca de los soldados estadounidenses de la Segunda Guerra Mundial.

¿Cuáles fueron estos hallazgos? Otro autor, Paul Lazarsfeld (1949), hizo la revisión y ofreció una muestra de sus comentarios interpretativos, algunos de los cuales transcribo:

1. Los soldados mejor educados sufrieron más problemas de adaptación que los menos educados (los intelectuales estaban menos preparados para las tensiones de la batalla que la gente astuta de las calles).
2. Los soldados del sur toleraron mejor el clima cálido de las islas del Mar del Sur que los del norte (los sureños están más acostumbrados al clima caliente).
3. Los soldados blancos tenían más interés en ser promovidos a suboficiales que los negros (años de opresión tienen un costo en lo referente a la motivación para el éxito).
4. Los negros sureños preferían a los oficiales sureños que a los norteños (puesto que los primeros eran de más experiencia y habilidad para interactuar con los negros).

Sin embargo, un problema con el sentido común es que lo invocamos *después* de que conocemos los hechos. Los eventos son mucho más "obvios" y predecibles en retrospectiva que de antemano. Los experimentos revelan que cuando las personas saben el resultado de un experimento, ese resultado de súbito parece poco sorprendente, ciertamente menos sorprendente de lo que lo es para las personas a las que sólo se les informa del proceso experimental y de sus posibles resultados.

"Una teoría de primera clase predice; una de segunda prohíbe; y una de tercera explica después del evento."

Aleksander Isaakovich Kitaigordskii.

Tal vez hayas experimentado este fenómeno al leer el resumen de conclusiones de *El soldado americano* de Lazarsfeld. Lazarsfeld dice: *"cada una de estas afirmaciones es exactamente lo opuesto a lo que se encontró realmente"*. En verdad el libro informó que los soldados menos educados se adaptaban más pobremente. Los sureños *no* estuvieron mejor dispuestos que los norteños a adaptarse al clima tropical. Los negros estuvieron *más* interesados que los blancos en promoverse y así sucesivamente. "Si se hubieran mencionado los resultados reales de la investigación en un comienzo [tal como lo experimentó Schlesinger], el lector también los hubiera catalogado como 'obvios'."

De forma semejante, en la vida cotidiana con frecuencia no esperamos que algo ocurra hasta que de hecho pasa. Es *entonces* cuando vemos súbitamente de manera clara la fuerza que suscitó el evento y nos sentimos poco sorprendidos. Después de la victoria presidencial de Ronald Reagan sobre Jimmy Carter en 1980, los comentaristas, olvidando que las elecciones estuvieron "muy reñidas" hasta los últimos días de la campaña, encontraron el triunfo aplastante de Reagan poco sorprendente. Cuando Martin Bolt y John Brink (1991) propusieron a los estudiantes del Calvin College que predijeran la votación del Senado estadounidense sobre Thomas Clarence, el controvertido personaje nominado a la Corte Suprema, 58% predijeron su aceptación. Una semana después de que esto se confirmó, otros fueron interrogados respecto de lo que hubieran predicho. 78% respondió que "pensaba que lo ha-

Parcialidad retrospectiva

Tendencia a exagerar la propia capacidad para predecir el desenlace de algo después *de conocer el resultado. También se conoce como el fenómeno* siempre lo supe.

brían aceptado". Tal como lo expresó el filósofo y teólogo danés Sören Kierkegaard: "La vida se vive hacia delante pero se entiende hacia atrás."

Si esta **parcialidad retrospectiva** (también llamada fenómeno *siempre lo supe*) es dominante, en este momento puedes percibir la sensación de que ya lo sabías. De hecho, casi cualquier resultado posible de un experimento psicológico parece como de "sentido común", *después* de saber el resultado.

He aquí cómo se puede demostrar el fenómeno: se da a la mitad de un grupo un hallazgo psicológico y a la otra mitad el resultado opuesto. Por ejemplo, se dice lo siguiente a la mitad del grupo:

> Los psicólogos sociales han encontrado que bien sea al escoger amigos o al enamorarse, nos sentimos más atraídos por las personas cuyos rasgos son diferentes a los nuestros. Parece haber sabiduría en el viejo refrán "Los opuestos se atraen".

Se indica a la otra mitad:

> Los psicólogos sociales han encontrado que bien sea al escoger amigos o al enamorarnos, nos sentimos más atraídos por las personas cuyos rasgos son similares a los nuestros. Parece haber sabiduría en el viejo refrán "Dios los cría y ellos se juntan".

Primero se pide al grupo que explique el resultado. Luego, que responda si le parece o no "sorprendente". Prácticamente todo el equipo calificará el resultado como "no sorprendente", sin importar cuál sea.

Como demuestra este ejemplo, podemos escoger de nuestra reserva de proverbios para hacer que, casi cualquier resultado, parezca razonable. ¿Deberíamos estar de acuerdo con la sentencia de John Donne: "Ningún hombre es una isla", o con la de Thomas Wolfe: "Todo hombre es una isla"? Si un psicólogo social informa que la separación intensifica la atracción romántica, el público responde: "¿le pagan por esto? Todo el mundo sabe que "la ausencia es al amor lo que el aire al fuego, que apaga el pequeño y aviva el grande". Pero si resulta que la separación debilita la atracción, el público puede afirmar: "Mi abuela se lo hubiera dicho, 'Amor de lejos, amor de pen..." No importa lo que suceda, siempre habrá alguien que ya sabía qué sucedería.

Karl Teigen (1986) debe haberse divertido cuando pidió a los estudiantes de la Universidad de Leicester (Inglaterra) que evaluaran refranes verdaderos y sus opuestos. Cuando se les presentó el proverbio "El miedo es más fuerte que el amor", la mayoría lo evaluó como verdadero. De igual manera respondieron los jóvenes a quienes se les presentó la forma opuesta: "El amor es más fuerte que el miedo". Del mismo modo, el proverbio verdadero "El caído no puede ayudar al abatido" obtuvo un puntaje alto; pero también lo tuvo "El caído puede ayudar al abatido". Aunque los favoritos fueron dos que recibieron evaluaciones muy altas: "Los sabios hacen los proverbios y los tontos los repiten" (que es el auténtico) y su contraparte ficticia "Los tontos hacen los proverbios y los sabios los repiten".

Para muchos estudiantes de psicología la parcialidad retrospectiva hace que surja un problema. Algunas veces los resultados son auténticamente sorprendentes; por ejemplo, que los ganadores de las medallas de bronce en los Juegos Olímpicos disfrutan más de su triunfo que los que obtuvieron la medalla de plata. Con más frecuencia, cuando se leen los resultados de los experimentos en los libros de texto, la materia parece fácil e incluso obvia. Después, cuando se presenta el examen con opción de respuestas múltiples en el que se debe elegir entre varias conclusiones plausibles, la tarea puede tornarse sorprendentemente difícil. "No sé lo que ocurrió, pensé que sabía la materia", se queja después el ofuscado estudiante (un consejo para los sensatos: debe tenerse cuidado con este fenómeno cuando se estudie para los exámenes, no sea que se engañe a sí mismo pensando que conoce mejor la materia de lo que en verdad la sabe).

Proverbios contrapuestos

Cullen Murphy (1990), editor en jefe de *El Atlántico*, critica "a la sociología, la psicología y otras ciencias sociales por discernir solamente lo obvio y confirmar lo corriente, y de hacerlo con demasiada frecuencia". Su propio y casual sondeo de los hallazgos de las ciencias sociales "no aporta otras ideas o conclusiones diferentes de las que se pueden encontrar en la enciclopedia de citas *Barlett's*, o en cualquiera otra del género". Ciertamente, porque para muchos hallazgos concebibles existe una cita. Como declaró el filósofo Alfred North Whitehead (1861-1947): "Todo lo importante ya ha sido dicho." Sin embargo, para discernir la verdad de ciertas citas contrapuestas, es necesario investigar. Veamos por ejemplo:

Enfoque

Es más cierto que...	*O que...*
Demasiados cocineros echan a perder el caldo.	Dos cabezas piensan mejor que una.
La pluma es más poderosa que la espada.	Las acciones hablan más alto que las palabras.
Loro viejo no aprende a hablar.	Nunca se es demasiado viejo para aprender.
La sangre es más espesa que el agua.	Muchos parientes, nuevos amigos.
Quien duda está perdido.	Hombre precavido vale por dos.

El fenómeno "siempre lo supe" no sólo puede hacer parecer los hallazgos de la ciencia social como sentido común, sino que también llega a tener consecuencias perniciosas. Lleva a la arrogancia, a una sobreestimación de nuestras capacidades intelectuales. Incluso, puesto que los resultados aparecen como predecibles, nos sentimos más inclinados a culpar a quienes toman las decisiones, por lo que retrospectivamente son elecciones "obviamente" malas, más que a elogiarlos por las buenas que también parecen "obvias". *Después* de la guerra del Golfo Pérsico en 1991, pareció obvio que la abrumadora superioridad aérea de Estados Unidos y sus aliados derrotara a las milicias iraquíes, algo que era poco claro antes para la mayoría de los políticos y expertos.

De manera similar, algunas veces nos culpamos por "errores estúpidos", como no haber tratado mejor a una persona o haber manejado mejor una situación. Recapacitando, nos damos cuenta de cómo hemos debido manejar la situación (recordemos el arrepentimiento de Arthur Schlesinger "por haberse mantenido tan silencioso" durante las discusiones del plan de la CIA para invadir Bahía Cochinos en Cuba). Sin embargo, algunas veces somos muy duros con nosotros mismos; olvidamos que aquello que nos parece obvio *ahora* no era tan obvio entonces. Un médico informado de los síntomas del paciente y de la causa de la muerte, determinada por necropsia, se pregunta cómo pudo hacerse un diagnóstico incorrecto. Otro médico, informado solamente de los síntomas, no encuentra tan obvio el diagnóstico (¿serían más cautelosos los jurados al presuponer la negligencia profesional si se vieran forzados a realizar una apreciación prospectiva en lugar de una retrospectiva?).

"Es fácil ser sabio después del evento."

Sherlock Holmes en *El problema de Thor Bridge* de sir Arthur Conan Doyle.

¿Cuál es pues la conclusión? ¿Que el sentido común usualmente se equivoca? Algunas veces lo hace. Hasta que la ciencia destronó el punto de vista del sentido común, siglos de experiencia diaria le aseguraron a la gente que el Sol giraba alrededor de la Tierra. La experiencia médica aseguraba a los médicos que las sangrías eran un tratamiento efectivo para la fiebre tifoidea hasta que alguien en la mitad del último siglo se tomó la molestia en experimentar dividiendo los pacientes en dos grupos, el uno con sangría y el otro simplemente con reposo en cama.

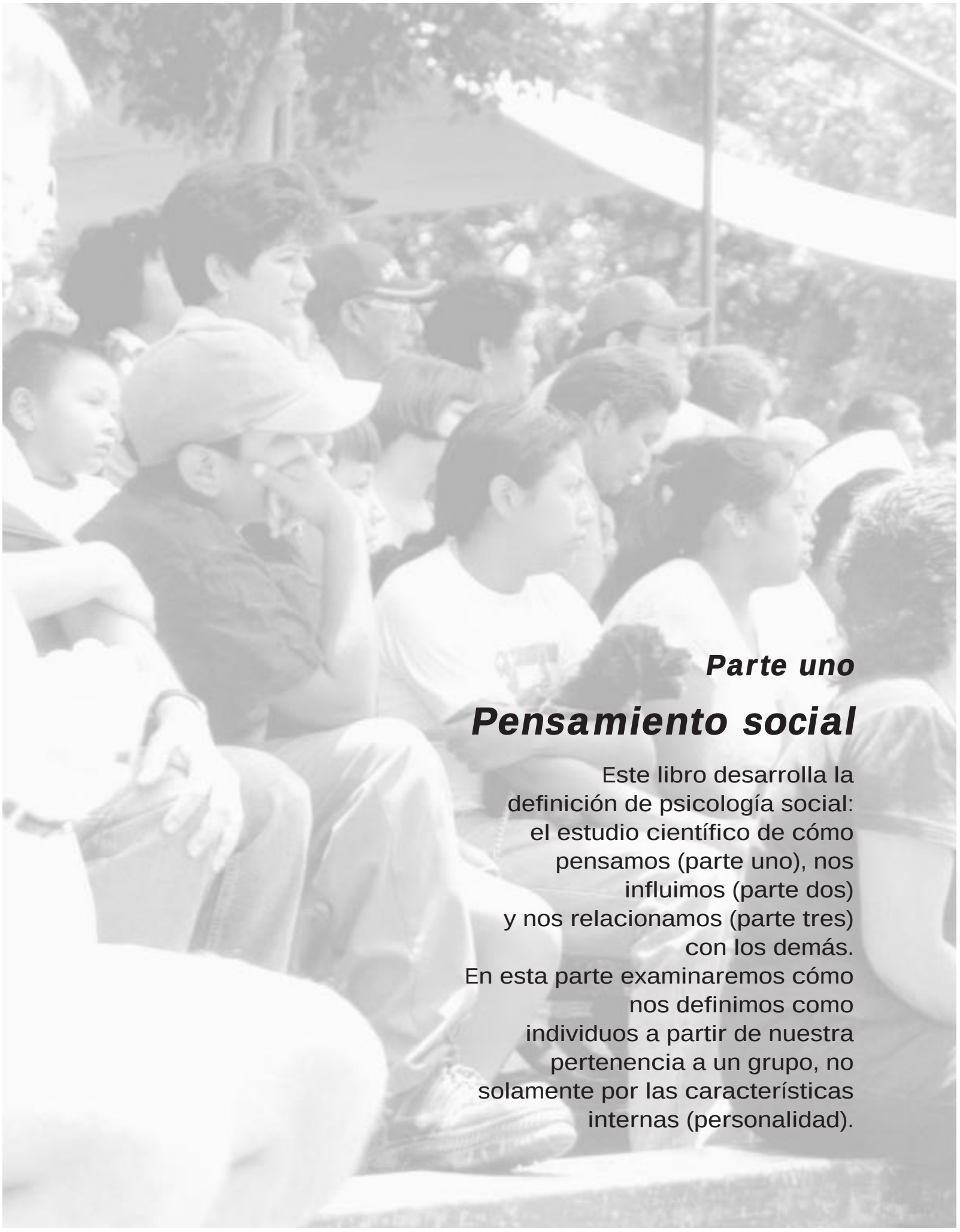
Otras veces el juicio convencional es correcto, o recae en ambas caras de una misma cuestión. ¿Es la felicidad producto de conocer la verdad, o de preservar las ilusiones, de estar con los demás o de vivir en pacífica soledad, de vivir una vida virtuosa o de salirse con la suya? Las opiniones proliferan; sin importar los hallazgos, siempre habrá alguien que lo había previsto. ¿Pero cuál de las muchas ideas participantes se ajusta mejor a la realidad? Así que no se trata de si el sentido común está predeciblemente equivocado. Por el contrario, el sentido común usualmente es correcto *después del hecho*. Por lo tanto, nos engañamos fácilmente pensando que sabemos y que sabíamos más de lo que en realidad sabemos y sabíamos. Ésta es precisamente la razón por la que necesitamos de la ciencia, para ayudarnos a diferenciar la realidad de la ilusión y las predicciones genuinas de la fácil retrospección.

Ejercicios

En tu cuaderno, realiza lo que se te pide:

1. Diseña un mapa conceptual de las ramas de la psicología general.
2. Elabora una tabla comparativa con las semejanzas y diferencias de la antropología y la sociología con la psicología social.
3. Elabora un cuadro sinóptico con ejemplos del tipo de ayuda que la psicología social proporciona a las otras áreas de la psicología general.
4. Contesta en equipo, según tu opinión y experiencia, las siguientes cuestiones:
   - ***a***) Menciona dos situaciones pasadas en las cuales hayas utilizado tus conocimientos para predecir acertadamente lo que ocurriría.
   - ***b***) Menciona dos situaciones en las cuales tus predicciones fueron incorrectas.
   - ***c***) ¿Cuáles son los factores o las condiciones que intervinieron para que acertaras y/o erraras en las predicciones?

(Dos jóvenes voluntarios escribirán las respuestas en la pizarra. Con ayuda del profesor se analizan y se obtiene una conclusión.)



Parte uno

Pensamiento social

Este libro desarrolla la definición de psicología social: el estudio científico de cómo pensamos (parte uno), nos influimos (parte dos) y nos relacionamos (parte tres) con los demás. En esta parte examinaremos cómo nos definimos como individuos a partir de nuestra pertenencia a un grupo, no solamente por las características internas (personalidad).

CAPÍTULO

dos

La personalidad como fenómeno social

Contenido

- *Introducción*
- *Concepto de personalidad*
- *Autoconcepto: ¿quién soy yo?*
- *Concepto del yo social*
  - Intentos en la búsqueda de un concepto general sobre identidad social
  - Elementos constitutivos de la identidad
- *La influencia del grupo en el desarrollo del yo social*
  - Los roles que representamos
  - Comparación social
  - Experiencias de éxito y fracaso
  - El juicio de los demás
  - El yo y la cultura
- *La autoestima y el grupo*
  - Relación de roles sociales y el yo
  - Roles sociales
- *Distorsiones en la percepción del yo social*
  - Conocimiento de sí mismo
  - Explicación de nuestro comportamiento
  - Predicción del comportamiento
  - Predicción de los sentimientos
  - La verdad y el engaño del autoanálisis
  - La predisposición al servicio del yo
  - Autorrepresentación

Actividad

Antes de estudiar el capítulo, contesta las cuestiones siguientes, según sean falsas (F) o verdaderas (V):

¿Qué sabes de la personalidad como fenómeno social?

1. El autoconcepto es parte de la personalidad. ( )
2. La personalidad está compuesta exclusivamente de características estables. ( )
3. La comparación social y el juicio de los demás son formas de distorsionar el yo social. ( )
4. Los grupos que se mantienen unidos por el afecto tienen menos probabilidades de tolerar a algún miembro con baja autoestima. ( )
5. Tendemos a absorber en nuestra personalidad los roles que representamos. ( )
6. La falsa modestia es una forma de manejar la impresión que causamos a los demás. ( )

INTRODUCCIÓN

Ponte en el lugar de los estudiantes de Princeton University, que se presentarán en un experimento sencillo, conducido por Jacquie Vorauer y Dale Miller (1997). El experimentador les explica a ti y a otro participante que el estudio explora las experiencias de los estudiantes en la universidad. Tras un cara o cruz, el otro participante es retirado para llenar un cuestionario, mientras que tú ordenas tus pensamientos antes de ser entrevistado. Quince minutos más tarde, el entrevistador te permite dar una ojeada al informe tristón del otro estudiante:

> Creo que en realidad no he tenido muchas experiencias académicas positivas... He encontrado gran parte del material muy difícil... El peor momento que puedo recordar fue mi examen final de francés; me quedé completamente en blanco desde el comienzo... No he hecho muchos nuevos amigos desde que llegué a Princeton. Más que todo, tengo que apoyarme en la gente que conocía antes.

Luego, si describieras tus propias experiencias personales, ¿darías respuesta más negativa que si leyeras primero el informe de alguien a quien le está "yendo bien en los cursos... quien ha tenido amistades y compañeros de habitación maravillosos... y quien se siente más aceptado socialmente que antes"?, ¿darías una respuesta más positiva? De hecho, así ocurrió con los estudiantes reales de Princeton. El positivismo de sus presentaciones hizo eco en los del otro estudiante. Sin embargo, de manera llamativa, los demás no reconocieron tal influencia social en la presentación que hicieron de sí mismos. Estuvieron ciegos a la interacción entre su entorno social y su propia presentación.

Éste no es sino uno de los muchos ejemplos de las conexiones sutiles entre lo que ocurre en el mundo que nos rodea y lo que sucede en nuestra cabeza. Veamos otros ejemplos:

- *El entorno social afecta la conciencia de sí mismo*. Como individuos en un grupo de cultura, raza o sexo diferente, notamos cómo diferimos y cómo reaccionan otros a nuestra diferencia. El día que escribí estas palabras, un amigo euroamericano recién llegado de Nepal me explicaba lo conscientemente blanco que se sentía mientras estaba viviendo en una población rural; una hora más tarde, una amiga afroamericana me habló de lo conscientemente *americana* que se sentía cuando estaba en África.

- *La opinión de sí mismo influye en el juicio social*. No somos jueces objetivos y desapasionados de los eventos. Cuando surgen problemas en una relación cercana tal como el matrimonio, usualmente atribuimos más responsabilidad a nuestra pareja que a nosotros mismos. Pocas personas divorciadas se culpan a sí mismas. Cuando las cosas van *bien* en la casa, en el trabajo o en el juego, nos sentimos más responsables de ello. Al competir por algún premio, los científicos rara vez subestiman sus propias contribuciones. Después de que Frederick Banting y John Macleod recibieron el Premio Nobel en 1923 por el descubrimiento de la insulina, Banting objetó que Macleod, quien dirigía el laboratorio, había sido más un obstáculo que una fuente de ayuda. Macleod omitió en sus discursos sobre el descubrimiento el nombre de Banting.
- *El interés por sí mismo influye en el comportamiento social*. Nuestras acciones frecuentemente son estratégicas. Con la intención de brindar una impresión positiva gastamos miles de millones de dólares en cosméticos y programas de dieta. Como los políticos, también nosotros monitoreamos el comportamiento y las expectativas de los demás y, de acuerdo con ello, acomodamos nuestro comportamiento. Como adolescentes, e incluso como adultos, la preocupación por nuestra imagen define buena parte de nuestro comportamiento.

Como sugieren los ejemplos, el intercambio entre el yo y la sociedad se establece en ambos sentidos. Las ideas y los sentimientos acerca de uno mismo afectan la manera como se interpretan los eventos, como se recuerdan y como se responde a los demás. Los otros, a la vez, ayudan a moldear la percepción de sí mismo.

Por estas razones, ningún tópico en psicología es más investigado hoy que el yo. En 1996 la palabra "yo" apareció en casi 4 453 libros y resúmenes de artículos en los *Psychological Abstracts*: el triple del número que en 1970.

La percepción de nosotros mismos (autoconcepto o yo) organiza nuestros pensamientos, sentimientos y acciones; además, constituye una pieza fundamental en nuestra personalidad.

Antes de hablar del autoconcepto individual, y en consecuencia del yo social, es conveniente detenernos a aclarar qué es la personalidad.

CONCEPTO DE PERSONALIDAD

El término personalidad se utiliza en diversos sentidos. Desde el punto de vista popular, se emplea para referirse a lo que es típico en una persona, a todo lo que se sabe de alguien, o bien, para expresar que un individuo posee estilo. Con frecuencia decimos que aquél tiene personalidad (interprétese como "es atractivo") o que aquélla tiene una personalidad rígida.

Desde el punto de vista científico, **la personalidad es "nuestra naturaleza psicológica individual. Es como una identidad personal"**.

La personalidad nos define como individuos, a la vez que se refiere a nuestras características centrales, duraderas y constantes. Este tipo de características se reflejan en cada una de nuestras conductas, ya que son esencia de nuestro ser. Pongamos de ejemplo a Cristina:

- Ella frecuentemente se esmera poco en sus exámenes, pues cree que de "todas maneras" no los va a aprobar.
- No tolera que la critiquen; más bien, le enfurece.
- Fácilmente se echa la culpa y se pone muy triste cuando las cosas no le salen bien.

Después de leer lo anterior, ¿cuál característica de personalidad podemos observar que se presenta en forma constante en la joven?

Cristina tiene en su autoconcepto la ineficacia personal, aunada a una baja autoestima. Ambas características penetran en diferentes aspectos de su vida, impidiéndole disfrutarla.

La personalidad también se refiere a características cambiantes no centrales, inconstantes y de duración variable, que se reflejan en conductas y actitudes en alguna etapa de nuestra vida, aunque luego desaparecen. Pongamos el ejemplo de Víctor, a quien de niño le encantaba la sopa de verduras, pero ahora la ha sustituido por las papas fritas comerciales, lo cual no es determinante para su personalidad.

La personalidad nos define como individuos.

Como habíamos mencionado, el **autoconcepto** o **yo** es parte fundamental de nuestra **personalidad**. Por ello, comenzaremos nuestro recorrido por la psicología social con una mirada al **autoconcepto individual**, para luego tratar el **yo social**.

AUTOCONCEPTO: ¿QUIÉN SOY YO?

Cualquier cosa que hagamos durante nuestra vida en esta nave espacial global, cualquier cosa que concluyamos e interpretemos, cualquier cosa que concibamos y creamos, a quien quiera que encontremos y saludemos, será filtrado a través de nuestro yo. ¿De qué manera y qué tan adecuadamente nos conocemos a nosotros mismos? ¿Qué determina nuestro concepto de nosotros mismos?

¿Quién eres tú? Como criatura única y compleja que eres, tienes muchas formas de completar la frase "Yo soy _____". (¿Cuáles serían las cinco respuestas que darías?) Tomadas en conjunto, las respuestas definirán tu **autoconcepto**. Los elementos de tu autoconcepto, las creencias específicas por las cuales defines quién eres, son tus **esquemas de sí mismo**. Los *esquemas* son patrones mentales que organizan nuestro mundo. Nuestros esquemas del *yo,* es decir, la forma como nos percibimos: atléticos, con sobrepeso, inteligentes o cualquiera otra cosa, influye en gran medida en la manera como procesamos la información social. Los esquemas del yo influyen en la forma como percibimos, recordamos y evaluamos tanto a los

Autoconcepto

Respuestas que una persona da a la pregunta "¿Quién soy yo?"

Esquema de sí mismo

Creencias respecto del yo que organizan y guían el procesamiento de información relevante para sí.

demás como a nosotros mismos. Si ser atléticos es una parte central de nuestro autoconcepto (es decir, si ser un atleta es uno de nuestros esquemas del yo), entonces tenderemos a observar las destrezas y el cuerpo de los demás. Rápidamente recordaremos experiencias relacionadas con el deporte. Estaremos dispuestos a recibir información acorde con nuestro esquema del yo. De este modo, los esquemas del yo que constituyen nuestro autoconcepto sirven como un sistema mental para catalogar y recolectar información.

Efecto de referencia de sí mismo
Tendencia a procesar eficientemente y a recordar bien la información que se relaciona consigo mismo.

Veamos cómo el yo influye en la memoria, fenómeno conocido como el **efecto de referencia de sí mismo**: *cuando la información es relevante para nuestros autoconceptos, la procesamos rápidamente y la recordamos bien*. Si se nos pregunta si palabras específicas tales como "extrovertido" *nos* describen, posteriormente recordaremos esas palabras mejor que si se nos hubiera preguntado si describían a alguien más. Si se nos pide que nos comparemos con el personaje de un cuento, recordaremos mejor a ese personaje. Dos días después de una conversación con alguien, lo que recordamos más fácilmente es lo que esa persona dijo de nosotros. De esta manera, nuestra memoria se forma alrededor de nuestro interés principal: nosotros mismos. Cuando pensamos en algo en relación con nosotros mismos lo recordamos mejor.

El efecto de referencia de sí mismo ilustra un hecho básico de la vida: nuestra percepción del yo está en el centro de nuestro mundo. Puesto que nos inclinamos a vernos como el centro de interés, sobreestimamos la magnitud en la que el comportamiento de los demás se dirige a nosotros. Con frecuencia nos sentimos responsables de eventos en los que jugamos sólo una pequeña parte. Al juzgar el desempeño o el comportamiento de alguien más, con frecuencia lo comparamos espontáneamente con el nuestro. Si alcanzamos a oír que pronuncian nuestro nombre en una habitación mientras hablamos con alguien más, nuestro radar auditivo de inmediato dirige allí su atención.

Los posibles yo
Imágenes de lo que anhelamos o tememos llegar a ser en el futuro.

Nuestro autoconcepto incluye no sólo nuestros esquemas de sí mismos acerca de lo que actualmente somos, sino también de lo que podemos llegar a ser, es decir, nuestros **posibles yo**. Hazel Markus y sus colegas han observado que nuestros posibles yo incluyen nuestra visión del yo con el que soñamos llegar a ser: el yo rico, el yo delgado, el yo apasionadamente amado y amante. Pero también lo que tememos llegar a ser: el yo desempleado, el yo enfermo, el yo fracasado en lo académico. Tales yo nos motivan con metas específicas; nos dan una visión de la vida que buscamos.

CONCEPTO DEL YO SOCIAL

La construcción de la personalidad y sus manifestaciones conductuales son, en gran parte, un fenómeno social. Esto nos lleva a concentrar nuestra atención en las consecuencias que la interacción social produce en la personalidad del individuo, puesto que, en múltiples aspectos, desde el condicionamiento de la mayoría de las conductas, o la formación de los esquemas básicos de valores y normas, hasta la consolidación del propio autoconcepto personal y social, se puede percibir la huella de la influencia de los demás, individuos y grupos, sobre el hombre como unidad personal. Porque, en realidad, incluso la misma percepción es un proceso subjetivo totalmente condicionado por lo social, como explicó de forma certera Schopenhauer en "El mundo como voluntad y representación". Así pues, cada persona tiene su peculiar forma de entender la realidad, condicionada por sus experiencias previas y por sus necesidades personales, mucho más lejos de lo que se suele creer de las dimensiones objetivas de esa realidad.

Desde niños, aprendemos a ver el mundo como lo ven los demás, nos fijamos más en unas cosas y menos en otras, lo cual varía según el tipo de sociedad del que se forma parte, porque ella misma, al proponer unas metas y manifestar unas exigencias, determina que el sujeto perciba fijándose más en unos aspectos que en otros. El idioma que aprendemos, por ejemplo, está condicionando nuestra manera de entender la realidad, ya que nos selecciona los objetos o conceptos a los que debemos atender de modo preferente, al poner a nuestra disposición las palabras para nombrarlos.

En efecto, preparados desde el nacimiento para la vida de relación, los humanos y otros animales sociales como los primates se relacionan estrechamente con los individuos y grupos de su especie. Y es precisamente en esa interacción con los demás como se establece la noción de uno mismo, el conocimiento propio.

Intentos en la búsqueda de un concepto general sobre identidad social

Es importante, en primer lugar, la búsqueda de un concepto general sobre la identidad social, puesto que, aunque se trata de un tema fundamental en numerosos estudios y teorías psicosociales, la revisión bibliográfica muestra que bastantes autores parecen eludir una formulación realizada con total claridad.

Así pues, para situar el concepto de identidad parece oportuno estudiar algunas de las explicaciones o definiciones elaboradas sobre él, que puedan servir como punto de referencia para una mejor comprensión de su origen y evolución.

De la misma manera en que las percepciones individuales sobre el entorno y el contexto vital están condicionadas psicosocialmente, también la autopercepción depende de variables situacionales, y los mecanismos atributivos son utilizados haciendo autoatribuciones, determinadas, por supuesto, por las relaciones con los demás.

Esto no niega el hecho de que somos individuos con conciencia de nosotros mismos como algo personal, único, ni que seamos seres independientes, sino que esta independencia es relativa, puesto que, como dice Wallon (1946):

> El individuo es esencialmente social. Lo es, no como consecuencia de contingencias exteriores, sino como consecuencia de una necesidad íntima. Lo es genéticamente.

Lersch (1965), en su obra sobre psicología social, alude a la identidad social en los siguientes términos:

> El hecho de que las determinantes en el pensar, en el valorar y en el comportarse, que proceden de la sociedad, sean integradas en la conciencia del sí-mismo, hace aparecer justificado hablar de un **sí-mismo social**. Con ello nos referimos al conjunto de lo que (procedente causal-genéticamente de la sociedad) es percibido por el individuo como algo que es uno con él mismo y pertenece a su ser-así-y-no-de-otro-modo.

Estas palabras revelan cómo ya en esas fechas se pensaba y se trabajaba sobre unos supuestos que incluían a la identidad en las bases de los contenidos de la psicología social.

El intento de delimitación del concepto de identidad conduce a la pregunta, aún sin una respuesta definitiva, acerca de si su origen es exclusivamente fruto de lo social o si hay algún tipo de tendencia o necesidad, genética o simplemente individual, que explique la identidad como algo proveniente del propio sujeto. Aunque, seguramente, la falacia está en la separación tan forzada a que lleva tal interrogante; es que no se puede plantear, como premisa de trabajo, que lo individual y lo social (en lo referente a la identidad) deban ser estudiados como polos opuestos y antagónicos.

Son, por el contrario, facetas complementarias del mismo fenómeno, porque una personalidad estable y completa necesita igualmente de la pertenencia a instancias grupales y de la identificación con ellas, que de la absoluta separación y diferenciación de su Yo individual.

Desde un punto de inicio básicamente teórico, y para un estudio más analítico y detallado, pueden, sin embargo, establecerse determinadas diferencias —ciertamente artificiales y teóricas— entre una posible "identidad individual" (el sí-mismo) y la "identidad social", que es la que se delimita en especial por referencia a la vida social y a la dinámica de integración del individuo (emocional y cognitivamente) dentro de ella.

Leyens (1984) considera que:

> **Ser social es tener una identidad personal a través de una pertenencia a un grupo de referencia**. La identidad, por otra parte, sólo puede concebirse por esta pertenencia; en efecto, ¿cómo podríamos establecer nuestra singularidad si no es por la comparación con los demás?

Barriga (1983) perfila el problema enriqueciendo, desde el punto de vista cognitivo, los dos matices del concepto de identidad: identidad personal e identidad social.

> Lo determinante en el grupo es el proceso cognitivo por el cual el individuo se autopercibe como miembro distinto y parte integrante de una totalidad, el grupo. Aún más, la identidad individual de un miembro está basada igualmente en la pertenencia y referencia a sus grupos. La identidad personal se confunde con la identidad social. La identidad personal está basada en la representación que el sujeto posee de sí mismo e implica un conjunto estructurado de elementos de información significante, recibidos o construidos por el individuo sobre sí mismo. Esta identidad personal se construye a partir de las informaciones que recibe sobre los comportamientos que adopta y sobre los efectos de dichos comportamientos, a partir de las imágenes sociales que su entorno le envía sobre sí mismo, a partir de su inserción en el mundo social y a partir de su pertenencia a colectividades, grupos o categorías sociales.

Según Felicidad Loscertales (1998), en el capítulo "Construcción social de la identidad personal", este conocimiento surge de tres posibilidades: la primera se basa en que se puede comprobar que no soy como el otro; soy YO, igual a mí mismo y diferente de los "otros". La segunda se fundamenta en que, además, así es como soy conocido y valorado (positiva o negativamente) por los demás que me reconocen y a quienes reconozco dentro de ciertas **categorías**. Por último, y en tercer lugar, mientras tengo una serie de afinidades con aquellos de mi mismo grupo experimento sentimientos de **competitividad** frente a aquellos que están situados aparte.

La actualidad e importancia del concepto de identidad social se percibe en todos los ámbitos del acontecer cotidiano de la vida social. Un examen de la prensa escrita puede servir como testimonio para poner de relieve dicho fenómeno.

En efecto, si se utiliza como marco de explicación la triple dimensión cognitiva referida (diferenciación del YO, categorización social y competencia social), podrían entenderse muy bien los dos breves recortes de prensa que se citan a continuación. Véase el primero de ellos:

> Nació en San Sebastián, de padre rondeño y de madre vasca, y de allí tuvo que huir con tan sólo cuatro años para exiliarse en Francia al término de la Guerra Civil. Pese a no poner un pie en el país que lo vio nacer hasta el término de la Dictadura, 'mi madre era roja pero tenía una bonita piel blanca', Rabanne nunca olvidó su procedencia. Es más, nunca aceptó la nacionalidad francesa y siempre ha recurrido a empresarios españoles para financiar sus obras, como los Puig de Barcelona. *ABC,* domingo 19 de julio de 1992, p. 141.

En este texto, se ponen de manifiesto características que forman parte de la identidad social del famoso modisto Paco Rabanne (aunque se obvian su nombre completo y demás datos personales, porque se trata de una persona suficientemente conocida). Se refuerzan, sin embargo, aspectos muy importantes de su identificación, a escala personal e individual, con dimensiones nacionalistas y regionalistas de la identidad, como la procedencia territorial de sus padres o su negativa a adoptar otra nacionalidad distinta de la suya de origen.

El segundo texto corresponde a un discurso en el que un español da la bienvenida a un ecuatoriano destacando una dimensión común de tipo ideológico, la "Hispanidad":

> ...manifestó en su alocución de bienvenida el sentido de la celebración de la feria universal, 'debemos a nuestros pueblos el sentimiento de orgullo y la esperanza de un mensaje claro de nuestro papel en la comunidad internacional'. Y recordó la singularidad de la situación geográfica de Ecuador... *ABC,* "Diario de la Expo", sábado 18 de julio de 1992, p. 46.

Pese a la brevedad de esta cita, su contenido es muy complejo desde la perspectiva de un análisis de la identidad social, ya que se refiere a aquellos aspectos que llegan a formar parte de la identidad de un sujeto, como fruto de su inclusión, pertenencia y, sobre todo, referencia a un determinado grupo social: la nación, la "patria", todos aquellos que viven juntos en el mismo territorio, con sentimientos comunes.

En este texto, que fue extraído del relato del Día Nacional del Ecuador en la pasada Expo de Sevilla, se hace alusión concretamente a la nacionalidad, al sentimiento nacionalista que es el que proporciona la noción del sí mismo a los ciudadanos por **referencia** a un grupo social: sus compatriotas, en tanto que todos forman parte del mismo grupo nacional.

En resumen, la identidad como aquello que cada uno puede saber y declarar de sí mismo o, en palabras de W. James, "la suma de todo aquello que un individuo puede llamar propio", es un concepto que ha sido delimitado recientemente desde el punto de vista científico, aunque forma parte de los contenidos de la psicología social desde sus inicios como ciencia.

Algunos autores apuntan, además, el hecho de que la identidad social va unida al sentimiento de pertenencia a ciertos grupos, y al significado emocional y valorativo resultante de esta experiencia. Son sentimientos que pueden tener una amplia gama, ya que la pertenencia a una clase o a un grupo llega a oscilar desde una simple aceptación por **conformismo** hasta una profunda **convicción**.

A modo de conclusión, afirmamos que **la identidad social podría entenderse como la definición de la posición de un individuo en un sistema de categorías sociales que conoce, valora y acepta**.

Las categorizaciones sociales se entienden como:

> Instrumentos cognitivos que segmentan, clasifican y ordenan el ambiente social y permiten así al individuo emprender muchas formas de acción social. Pero no se limitan a sistematizar el mundo social: proporcionan también un sistema de orientación para la **autorreferencia**: crean y definen el lugar del individuo en la sociedad. Los grupos sociales entendidos en este sentido proporcionan a sus miembros una identificación de sí mismos en términos sociales. Esas identificaciones son en gran medida relacionales y comparativas: definen al individuo como similar o diferente de los miembros de otros grupos, como 'mejor' o 'peor' que ellos. En un sentido estrictamente limitado, que tiene su origen en estas consideraciones, utilizamos el término **identidad social**.

Elementos constitutivos de la identidad

Hay una serie de aspectos que resultan muy importantes en la formación de la conciencia del yo (noción del sí-mismo) y de la identidad social; son, entre otros:

- El nombre propio y los datos personales
- La imagen del cuerpo
- Las experiencias de vivencias sociales
- Los valores de reconocimiento social: fama, honor, etcétera, y sus correspondientes símbolos de estatus
- Los grupos a los cuales se pertenece y a los que se desea pertenecer.

Por lo que se refiere al **nombre** y los **datos personales**, es lógico que hayan sido mencionados en primer lugar, puesto que son los que dan consistencia intelectual y posibilidad de abstracción cognitiva a la realidad personal. Baste recordar que son estos datos los que se solicitan de quien no se conoce como "datos de identificación".

La **imagen del propio cuerpo** es quizá la que con mayor vigor concentra la noción de identidad hasta el punto de que se superponen cuerpo y YO. Frases como "estoy gordo" lo demuestran, ya que, aunque es el cuerpo el que está gordo o delgado, es el YO del sujeto el que integra esa gordura en su propio autoconcepto. El cuerpo es más YO incluso que el propio nombre o los **valores de reconocimiento social** (fama/honor), porque así como se dice "estoy gordo", se dice, por el contrario, "has ofendido mi buen nombre". De tales frases parece entenderse que la gordura está en mi sustantividad, mientras que, aunque mi buen nombre es algo muy importante para mí, no es "yo mismo", sino algo adjetivado a mi esencia.

Conviene, sin embargo, tomar ciertas precauciones al analizar los aspectos configuradores del autoconcepto, ya que no se puede afirmar que los datos actúen como constantes generalizables a todos los seres humanos. Por el contrario, su posición en la arquitectura de la identidad social va a estar muy condicionada por aspectos culturales y antropológicos, es decir, por los conceptos y las imágenes sociales de las que participen todos los miembros de la comunidad en que esté inmerso el sujeto.

La **identificación** es un concepto muy complejo en el que confluyen la perspectiva psicoanalítica (se trata de un fuerte vínculo emocional a través del cual una persona actúa como si fuera aquella con la que se identifica) y las teorías del aprendizaje social (se adoptan determinadas actitudes o conductas porque se han observado en un "modelo" cuyos logros nos resultan motivadores).

La faceta más importante de los procesos de identificación, en lo que atañe a la identidad social, estriba en que el individuo se identifica también con los valores, los objetivos y las normas de su grupo haciéndolos suyos.

Como un resumen de todo este conjunto de elementos y procesos dinámicos en la identidad social, citamos la triple clasificación del sí-mismo social:

***a*)** El **sí-mismo del grupo**, que pone de manifiesto el siguiente hecho: por el contraste del grupo con los grupos ajenos, el individuo toma conciencia de una importante faceta de su identidad social. Dicha faceta se refuerza precisamente en los casos en que el contraste es más definido, o cuando los otros grupos están peligrosamente próximos: *por ser más igual a los míos soy más diferente de todos los otros, sobre todo de los que pueden tender a confundirse conmigo*. Éste es el caso de los españoles que se proclaman no racistas frente a los negros, pero que adoptan conductas claramente racistas cuando se trata de los gitanos o los marroquíes.

***b*)** El **sí-mismo del rol**, por el cual se establece una nueva dimensión de la identidad social: *soy yo mismo, distinguiéndome de los demás dentro de mi grupo, puesto que desarrollo mi propia y peculiar tarea, es decir, juego y desempeño mi*

propio ***rol***. Un enriquecimiento de esta dimensión radica en la existencia de una cierta gradación entre los roles que desempeña cada sujeto, el **rol-set**, dentro de sus ámbitos sociales. Algunos de ellos son poco importantes, mientras que otros definen mejor la identidad de la persona que los desempeña, la cual, en efecto, se identifica más con estos últimos o, incluso, con uno solo de ellos, el **rol-clave**.

***c*)** El **sí-mismo del espejo** es la tercera faceta de la identidad social que consideramos. La denominación es debida a Cooley (1902), quien se refirió con ella al hecho de cómo se construye la noción del propio yo como un reflejo de las informaciones que se reciben de los demás, y de la forma en que ellos nos ven y, en consecuencia, nos tratan. El reflejo es tanto más nítido cuanto más significativos son esos "otros", en tanto que ocupen posiciones de importancia en el grupo al que el sujeto pertenece.

LA INFLUENCIA DEL GRUPO EN EL DESARROLLO DEL YO SOCIAL

El yo se ha convertido en un importante punto de interés psicosocial, puesto que ayuda a organizar nuestro pensamiento y a guiar nuestro comportamiento social. Pero ¿qué es lo que determina nuestro autoconcepto? Los estudios en gemelos señalan influencias genéticas sobre la personalidad y el autoconcepto; aunque la experiencia social también moldea el autoconcepto. Dentro de las influencias que exploraremos aquí y más adelante, se encuentran los roles que representamos, la comparación social, las experiencias de éxito y fracaso, los juicios de las demás personas y la cultura.

Los roles que representamos

A medida que asumimos un nuevo rol (estudiante universitario, padre de familia o vendedor) inicialmente podemos sentirnos conscientes de ese papel. No obstante, de manera gradual, lo que comienza como la representación de un papel en el teatro de la vida se va incorporando a nuestra percepción del yo. Por ejemplo, al asumir un rol podemos hablar en defensa de algo en lo que en realidad no hemos pensado mucho. En tales casos, luchamos para justificar nuestros actos. Aún más, observarnos a nosotros mismos llega a resultar revelador; entonces nos percibimos como defensores de los puntos de vista que expresábamos. La actuación se convierte en realidad.

Comparación social

Nuestro autoconcepto, la percepción de lo que somos, contiene no solamente nuestra identidad personal (la percepción de nuestros atributos personales), sino nuestra **identidad social**. La definición social de quién se es (raza, religión, sexo, especialización académica, etcétera) implica una definición de lo que no se es. El círculo que "nos" incluye, excluye "a los demás".

Cuando formamos parte de un pequeño grupo, que está rodeado por un grupo más grande, con frecuencia tenemos conciencia de nuestra identidad social; cuando nuestro grupo social es mayoría, pensamos menos en ello. Una mujer aislada en un grupo de hombres o un canadiense aislado dentro de un grupo de europeos están conscientes de su singularidad. En Gran Bretaña, donde el número de ingleses sobrepasa al de escoceses diez a uno, la identidad escocesa se define a sí misma, en parte por sus diferencias con la inglesa. "Ser escocés es en algún grado no sentir agrado o sentir cierto resentimiento por los ingleses." Los ingleses, como mayo-

Identidad social
Es el aspecto "nosotros" de nuestro autoconcepto. La parte de la respuesta a "¿quién soy?", que viene de nuestra pertenencia a ciertos grupos. Ejemplo: "soy australiano, soy católico".

ría, están menos conscientes de ser no escoceses. En el registro de un hotel escocés en el que estuve hace poco, todos los huéspedes ingleses informaron su nacionalidad como "británica" y todos los escoceses (que también son británicos) informaron su nacionalidad como "escocesa". Por otra parte, la mayoría de los estudiantes de universidades inglesas se identifican como británicos, en tanto que la minoría lo hacen como europeos.

Comparación social

Es la evaluación de las habilidades y opiniones sobre sí mismo al compararse con los demás.

De manera similar, las **comparaciones sociales** moldean nuestra identidad como ricos o pobres, inteligentes o tontos, altos o bajos; nos comparamos con los demás y somos conscientes de las diferencias.

La comparación social ayuda a explicar por qué los estudiantes tienden a tener un mejor concepto académico de sí mismos si asisten a escuelas con pocos estudiantes excepcionalmente capaces. Después de concluir la secundaria como los mejores de su clase, muchos estudiantes académicamente seguros de sí mismos ven amenazada su autoestima académica al ingresar en universidades grandes y selectivas, donde la mayoría de los estudiantes se graduaron como los mejores de su clase. En un pequeño lago, el pez se siente más grande.

El juicio de los demás

Los logros refuerzan el autoconcepto cuando nos vemos reflejados en las valoraciones que de nosotros hacen los demás. Cuando los otros tienen una buena opinión de nosotros, eso nos ayuda a tener una buena opinión de nosotros mismos. Los niños a quienes los demás catalogan como bien dotados, juiciosos y serviciales tienden a incorporar tales ideas en su autoconcepto y en su comportamiento. Si los estudiantes de una minoría se sienten amenazados con estereotipos negativos de habilidad académica, o las mujeres se sienten amenazadas por bajas expectativas en su desempeño en las matemáticas y en las ciencias, pueden "desidentificarse" con estos campos. En lugar de luchar contra tales prejuicios, pueden identificar sus intereses en otra parte.

El *yo-especular* es la denominación que el psicólogo Charles H. Cooley (1902) dio a nuestra "utilización" de los demás como espejo para percibirnos a nosotros mismos. Observamos en nuestro reflejo la forma como los demás nos ven, dijo Cooley. Su compañero, el sociólogo George Herber Mead (1934), refinó este concepto señalando que lo que importa para nuestro autoconcepto no es lo que los demás en realidad piensen de nosotros, sino lo que nosotros *percibimos* que los demás piensan. En parte porque la mayoría de las personas se sienten más libres para elogiarnos que para criticarnos, algunas veces sobreestimamos su valoración, lo cual hace que nuestra autovaloración llegue a estar un poco sobreestimada.

La sobrevaloración del yo, como analizaremos, se encuentra de forma más acentuada en los países occidentales. Shinobu Kitayama (1996) informa que los japoneses que visitan Norteamérica se ven sorprendidos de manera rutinaria por la gran cantidad de palabras de elogio que los amigos se expresan mutuamente. Cuando él y sus amigos preguntaron ¿cuánto hace que elogió a alguien por última vez?, la respuesta modal de los estadounidenses fue *un día*. En Japón, donde la gente es educada no tanto para sentir orgullo por el logro personal, sino para sentir vergüenza por defraudar a los demás, la respuesta modal fue *cuatro días*.

La suerte de nuestros ancestros dependía de lo que los demás pensaran de ellos. Sus posibilidades de supervivencia aumentaban si estaban protegidos por el grupo. Había, por ello, sensatez en su sentimiento de vergüenza y baja autoestima cuando percibían la desaprobación del grupo. Como herederos suyos, debido a la arraigada necesidad de pertenencia, sufrimos si tenemos una baja autoestima cuando enfrentamos la exclusión social, anotan Mark Lear y sus colegas (1995). La autoestima, afirman, es un calibrador psicológico por medio del cual observamos y reaccionamos ante la forma en como nos valoran los demás.

El yo y la cultura

¿De qué manera completaste la afirmación "Yo soy _____"? ¿Con información referente a tus rasgos personales, tales como "soy honesto", "soy alto" o "soy extrovertido"? ¿O también con información referente a tu identidad social, tal como "soy Piscis", "soy un MacDonald" o "soy un canadiense"?

Para algunas personas, en especial las de los países industrializados de Occidente, prevalece el **individualismo**. La identidad está en buena parte autocontenida. La adolescencia es una época para separarse de los padres, adquirir confianza en sí mismo, así como para definir *el yo independiente* y personal. Al desarraigarla y colocarla en un país extranjero, la identidad personal de individuo único con habilidades, rasgos, valores y sueños particulares, permanece intacta. La psicología de las culturas occidentales presupone que la vida se enriquecerá al definir los posibles yo y al creer en el poder del control personal. No conformarse con las expectativas de los demás. Por el contrario, ser honesto consigo mismo, buscar su propia dicha, hacer lo suyo. Para amar a los demás, primero hay que amarse a sí mismo.

Individualismo
Concepto de dar prioridad a las metas personales por sobre las del grupo y definir la propia identidad en términos de atributos personales, en lugar de identificación con el grupo.

La literatura occidental, desde la *Iliada* hasta las *Aventuras de Huckleberry Finn,* elogia al individuo que confía en sí mismo más que a la persona que llena las expectativas de los demás. Para argumentos cinematográficos se crean héroes fuertes que desafían el régimen. Las canciones proclaman "lo hice a mi manera" y "tengo que ser yo mismo", a la vez que veneran "el amor más grande de todos", es decir, el amor por sí mismo. El individualismo florece cuando la gente tiene a su alcance la prosperidad, la movilidad, el urbanismo y los medios de comunicación masiva.

Las culturas originarias de Asia, África y América Central y del Sur dan mucho más valor al **colectivismo**. Ellos crían lo que Shinobu Kitayama y Hazel Markus (1995) llaman el *yo interdependiente*. La identidad se define más en relación con los demás. Los malasios, los indios, los japoneses y los kenianos tradicionales como los maasai, por ejemplo, son *mucho* más dados que los australianos, los estadounidenses y los británicos a completar la frase "yo soy" con sus identidades de grupo.

Colectivismo
Concepto de dar prioridad a las metas de los grupos a los que se pertenece (por lo general, la familia, incluidos los parientes más lejanos o el grupo de trabajo) y de acuerdo con ellos definir la identidad personal.

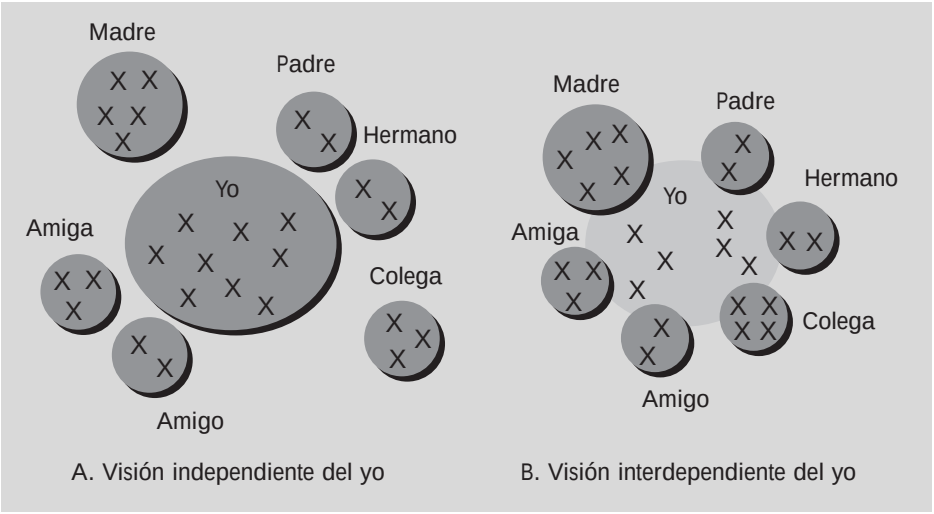
Al tener un yo *interdependiente* se tiene mayor sentido de pertenencia. Al estar desarraigado y separado de la familia, los colegas y los amigos leales, se pierden los vínculos sociales que definen quién se es. No se tiene un yo, sino muchos yo: el yo con los padres, el yo en el trabajo, el yo con los amigos. Tal como se sugiere en la figura 2.1 y en la tabla 2.1, el yo interdependiente está incrustado y definido parcialmente por la pertenencia a los grupos sociales. Así, pues, la meta de la vida social no es tanto realzar el yo individual, más bien se trata de armonizarlo y brindar apoyo a la comunidad a la que se pertenece. La conversación se hace menos directa y más cortés. La autoestima está relacionada muy de cerca con "lo que otros piensan de mí y de mi grupo". Para quienes pertenecen a culturas individualistas y en especial para las minorías que han aprendido a ignorar los prejuicios de los otros, la valoración "externa" que se haga de uno y del grupo al que se pertenece importa en menor grado. La autoestima es más personal y menos relacional.

En las culturas *colectivistas*, los libros y las películas elogian a aquellos que, a pesar de las tentaciones de ser permisivos consigo mismos, recuerdan quiénes son y cumplen con su obligación social. Cuando Kobe, en Japón, fue golpeado por el devastador terremoto de 1995, los periodistas occidentales se sorprendieron al ver que no se presentaron saqueos y que la gente hacía fila de manera ordenada para reclamar las donaciones de auxilio, "como si estuvieran esperando el autobús". El colectivismo florece donde la gente enfrenta amenazas comunes, tales como el hambre; donde las familias son grandes y la vida requiere cooperación, como cuando se construyen canales, o se cosecha y almacena la comida. En Australia, por ejemplo, los aborígenes tienden a valorar el colectivismo, mientras que los no aborí-

Figura 2.1

Interpretación del yo como independiente o interdependiente

El yo independiente reconoce las relaciones con los demás; pero el yo interdependiente está encajado en los demás.



A. Visión independiente del yo

B. Visión interdependiente del yo

genes valoran el individualismo. En Estados Unidos las personas de color tienen más alta puntuación en colectivismo que los anglos.

Para los colectivistas, las redes sociales brindan los modelos de comportamiento y ayudan a definir quién es uno. El clan familiar se halla muy unido. Puede incluso escribirse primero el apellido para poner énfasis en la identidad social. Tener confianza en sí mismo no significa "hacer lo propio", sino "ser responsable". Al com-

Tabla 2.1

Autoconcepto: independiente o interdependiente

	Independiente	**Interdependiente**
La identidad es	Personal, definida por rasgos y metas individuales	Social, definida por las relaciones con los demás
Lo que importa	Uno mismo; el logro y la satisfacción personales; mis derechos y mis libertades	Nosotros; metas y la solidaridad de grupo; nuestras responsabilidades y relaciones sociales
Se desaprueba	La conformidad	El egocentrismo
Lema ilustrativo	"Sé sincero contigo mismo"	"Nadie es una isla"
Culturas que la apoyan	Occidental individualista	Las colectivistas asiática y del Tercer Mundo

El colectivismo en acción. La gente no cedió a la tentación del saqueo y actuó con civismo después del terremoto de 1999 en Armenia, Colombia. Aquí los vemos en orden para recibir agua (fotografía: El Espectador*).*

parar los avisos publicitarios de las revistas con las de Estados Unidos, las coreanas, por ejemplo, son menos dadas a llamar la atención sobre intereses individuales ("ella tiene su propio estilo"); por el contrario, son más dadas a llamar la atención sobre intereses colectivos ("contamos con la manera de acercar más a las personas").

¿Ocurre entonces que cuando el Oriente se encuentra con el Occidente el autoconcepto se vuelve más individualizado?, tal como ocurre, por ejemplo, gracias a la influencia occidental en el urbanismo japonés y a los estudiantes japoneses de intercambio que visitan los países occidentales. ¿Ejerce alguna influencia verse bombardeado por ejemplos de ascensos que se basan más en logros individuales que en edad y experiencia, con admoniciones para "creer en las capacidades propias" y por películas en las que el heroico policía atrapa solo al villano *a pesar* de la interferencia de los demás? Puede tenerla, en efecto, informa Steven Heine a Darrin Lehman (1995). La autoestima personal aumentó entre los estudiantes japoneses de intercambio después de siete meses en la Universidad de British Columbia. La autoestima individual también es más alta entre los inmigrantes asiáticos que llevan largo tiempo en Canadá, de lo que es entre los inmigrantes que llevan menos tiempo y entre los que viven en Asia.

LA AUTOESTIMA Y EL GRUPO

Recordemos que la *autoestima es la imagen que tenemos de nosotros mismos, es decir, la valoración personal que hacemos de nuestro ser.* Ésta surge en cada individuo cuando compara su yo real con su yo ideal, de tal manera se juzga a sí mismo y establece no sólo el nivel en que ha alcanzado los patrones sociales y las expectativas que se ha formado de su autoconcepto, sino también el grado de competencia con que se desempeña en su entorno.

Lo anterior nos lleva a la siguiente reflexión:

¿La **autoestima** es la sumatoria de todos nuestros esquemas de sí mismos y posibles yo? ¿Si nos vemos a nosotros mismos como atractivos, atléticos, inteligentes y destinados a ser ricos y amados, tendremos mayor autoestima? Esto es lo que los psicólogos suponen cuando sugieren que para ayudar a las personas a sentirse me-

Autoestima
Autoevaluación general de una persona o la sensación de su propia valía.

jor consigo mismas se debe, en primera instancia, hacerlas sentir más atractivas, atléticas, más inteligentes, etcétera. Pero Jonathan Brown y Keith Dutton (1994) plantean que esta visión invertida de la autoestima es todo lo contrario y creen que el factor desencadenante va en sentido opuesto. Es decir, que las personas que se valoran a sí mismas de manera general, o sea aquellas con alta autoestima, están mejor dispuestas para aceptar su apariencia, sus capacidades, etcétera. Son como los nuevos padres, quienes, al amar a su hijo, se extasían con sus dedos, con sus pies, con su pelo (los padres no hacen primero una evaluación de los dedos ni de los pies de los niños para luego decidir qué tanto valorar al niño completo).

Para probar su idea de que la autoestima afecta la percepción específica del yo ("de lo general a lo particular"), Brown y Dutton presentaron a un grupo de estudiantes de la Universidad de Washington un supuesto rasgo llamado "habilidad integrativa". (Dieron a los estudiantes grupos de tres palabras; por ejemplo, "carro", "nadar", "clave", y les pidieron que encontraran una palabra que vinculara entre sí las tres anteriores. Pista: la palabra empieza con *p*.) Los de mayor autoestima estuvieron más dispuestos a informar que tenían esta habilidad si se les decía que era muy importante, que si se les decía que no se conocía su uso. Parece que, en general, sentirse bien consigo mismo proyecta un brillo optimista sobre los esquemas específicos de sí mismo y sobre los posibles yo.

Según Susan Harter (1990), citada por Papalia y Olds, la autoestima proviene de dos fuentes principales: qué tan competente se siente la persona en diferentes aspectos de su vida y cuánto apoyo recibe de los demás.

Al igual que los primeros años de vida son importantes para el desarrollo sano o insano del autoconcepto y la autoestima, la adolescencia también es una etapa crítica en la consolidación de estos dos procesos internos de desarrollo, porque implica el abandono de ciertos roles y determinadas actitudes, que en las etapas iniciales de vida le fueron útiles al individuo en crecimiento; pero que al llegar a este periodo crucial de transición entre la niñez y la edad adulta dejan de serlo, entre otras cuestiones, porque las expectativas sociales respecto de su conducta se tornan más elevadas en todo sentido. Lo anterior nos explica por qué el grado de responsabilidad que se espera de un niño de nueve años difiere radicalmente del que es deseable en un muchacho de 15.

Tras la escena

En 1991, después de casi 10 años de investigación y docencia en las universidades de Michigan y Oregon, visité mi alma máter japonesa, la Universidad de Kyoto, y conocí algunos estudiantes japoneses graduados para planear algún tipo de investigación intercultural acerca del autoconcepto. Cuando les expliqué la idea occidental del yo independiente, aquellos brillantes estudiantes quedaron estupefactos. Objetaron que "esta afirmación demasiado simplificada acerca del yo no hace justicia a la gran complejidad de la vida social". Insistí en explicarles la noción occidental del concepto del yo, que los alumnos estadounidenses entendían intuitivamente, y por último empecé a persuadirlos de que, en efecto, muchos estadounidenses tienen tal noción desconectada del yo. A pesar de lo anterior, uno de ellos, suspirando profundamente dijo al final: "¿puede en realidad ser cierto esto?"

Como alguien que ha vivido y aprendido, tanto en Oriente como en Occidente, me he sentido fascinado por la sorprendente variabilidad del concepto del yo en nuestras diferentes culturas. En la medida en que mejor lleguemos a entender esta variabilidad, tal vez el horizonte de la psicología social pueda expandirse. Y algo más significativo, quizá lleguemos a entender mejor las fortalezas relativas de las diversas culturas de nuestro mundo.

Shinobu Kitayama, Kyoto University

Un aspecto que apoya sobremanera al joven en esta lucha por cambiar, crecer, ser independiente y definir su identidad lo constituye el grupo de coetáneos; de aquí que, dadas las necesidades afectivas y sociales del joven, tener amigos y la pertenencia a un grupo se vuelven aspectos de suma importancia para su desarrollo. Cuando las relaciones dentro de ese círculo son sanas, el muchacho consolidará una autoestima alta y un autoconcepto adecuado.

Respecto de este tema, Papalia dice:

> La relación creciente con los compañeros es una importante fuente de apoyo durante la compleja transición de la adolescencia, así como de presión para asumir comportamientos que los padres quizá no aprueben.
>
> Los adolescentes que experimentan cambios físicos, se sienten bien al estar con otras personas que pasan por cambios similares. Los jóvenes que cuestionan las normas de los adultos y la supervisión de los padres, encuentran que es consolador buscar el consejo de los amigos, que pueden entenderlos porque quizás estén en la misma situación. Los adolescentes que 'ponen en práctica' nuevos valores pueden probarlos frente a sus compañeros sin temor a ser ridiculizados o 'rechazados', como sí podría suceder con los adultos.

El grupo de compañeros es una fuente de afecto, simpatía, de seguridad, comprensión y de reforzamiento, un lugar para experimentar y un punto de apoyo para lograr la autonomía e independizarse de los padres. En el grupo se establecen relaciones cargadas de afecto, como la amistad. Los adolescentes piensan que la base de la amistad reside en la ayuda, la interacción y los gustos mutuos.

Ahora bien, ¿qué sucede cuando algún miembro del grupo de coetáneos tiene una pobre autoestima? ¿Cómo afecta esto a los demás integrantes? Analicemos el siguiente caso:

Alejandrina no podía creer que su nombre estuviera en la lista de aceptados de la Facultad de Medicina. En su primera asignatura, a ella y a su grupo les asignaron una tarea que consistía en realizar una encuesta entre los pobladores de una colonia pobre, buscando obtener información acerca de sus hábitos de higiene. Para hacer más ágil la labor, decidieron dividirse en forma equitativa las zonas a encuestar. El día fijado para analizar los resultados obtenidos por cada uno, presentar las conclusiones formuladas e integrar el trabajo, Alejandrina fue objeto de duras críticas. Sus compañeros consideraron, fundadamente, incorrectas sus conclusiones y la acusaron de haber malinterpretado la información recabada. Alejandrina sintió que estaban poniendo en duda su inteligencia y capacidad, por lo que en seguida asumió una actitud agresiva hacia sus acusadores. Fue de tal magnitud el enfrentamiento que Alejandrina rompió lo que había hecho y les dijo que no quería volver a trabajar con ellos.

De lo anterior podemos obtener las siguientes conclusiones:

- Una persona con autoestima baja tiene pensamientos negativos y sentimientos de culpa. También presenta conductas de incompetencia, agresión, incumplimiento de metas, y es susceptible de meterse en problemas. Lo anterior se refleja en los comportamientos, y en las actitudes que asume ante los demás y ante la vida. En el caso que nos ocupa, la baja autoestima de Alejandrina la llevó a cerrarse, a tornarse agresiva y a no cumplir con la tarea, sin importarle las consecuencias.
- No cualquier grupo tolera y acepta tales manifestaciones en su seno, menos cuando éstas perjudican a uno o más de sus miembros. Por ello los grupos que se mantienen unidos sólo por la función que cumple cada miembro dentro del mismo, como es el caso de Alejandrina y su equipo, tienen menos probabilidades de tolerar en su interior conductas y actitudes de algún miembro con baja au-

toestima que causan perjuicios a todo el grupo. En contraste, los grupos que se mantienen unidos principalmente por el afecto, como es el caso de la familia y los amigos, tienen más probabilidades de aceptar, perdonar, y corregir actitudes y conductas de algún miembro con baja autoestima, al que motivan y apoyan para que logre su superación personal. De aquí que este tipo de grupos constituya un refuerzo emocional muy importante para que un joven incremente su autoestima.

Relación de los roles sociales y el yo

Roles sociales

El mundo entero es un escenario,
y meros actores todos los hombres y mujeres:
haciendo sus entradas y salidas;
un hombre en su vida representa muchos papeles.

William Shakespeare

Quienes estudian la representación de los roles suponen, como William Shakespeare, que la vida social es semejante a la actuación en el teatro, con todo y sus escenas, máscaras y guiones. Al igual que el papel de Jaques, quien pronuncia estas líneas en *As You Like It* (Como gustéis), roles sociales como el de padre, estudiante y amigo sobreviven a quienes los representan. Permiten, además, como dice Jaques, cierta libertad de interpretación a quienes los representan. Las grandes representaciones se definen por la forma como se interpreta el papel. No obstante, algunos aspectos en cualquier rol *deben* ser representados. Un estudiante tiene, al menos, que presentarse a sus exámenes, entregar artículos y mantener un promedio mínimo de calificaciones. Roles como los de estudiante, curandero, madre o padre existen en todas las culturas; pero varían de una cultura a otra.

Cuando sólo unas cuantas normas se asocian con la categoría social (por ejemplo, que los peatones deben conservar su derecha y no cruzar imprudentemente), no consideramos tal posición como un rol social. Hace falta todo un grupo de normas para definir un rol. Con facilidad numeraría una larga lista de normas que prescriben mis actividades como profesor y padre. Aunque pueda moldearme una imagen particular, infringiendo normas menos importantes (como la valoración de la eficiencia), la violación de las normas más importantes de mi rol (como dejar de impartir mis clases o maltratar a mis hijos) me llevaría a ser despedido o al divorcio.

Los roles surten efectos poderosos. Tendemos a absorber los nuestros. En una primera cita o en un empleo nuevo, puede que representemos nuestro rol conscientemente. A medida que nos internalizamos, esa condición de intencionalidad queda relegada. Lo que sentíamos extraño, se vuelve genuino.

Roles de alta y baja posiciones sociales

En la novela de George Orwell, *La granja de los animales*, los animales de cría deponen a sus amos humanos y forman una sociedad igualitaria en la que “todos los animales son iguales”. A medida que se desarrolla la historia, los cerdos, que asumen el papel de administradores, con rapidez evaden ciertas faenas y aceptan las comodidades que consideran apropiadas para su posición social. “Todos los animales son iguales —afirman—, pero algunos son más iguales que otros.”

Lawrence Messé, Norbert Kerr y David Sattler (1992) observan que los efectos de la posición social sobre la autoobservación no se limitan a los cerdos. En muchas situaciones de la vida cotidiana y del laboratorio, las personas a quienes se les asig-

na una posición social superior terminan viéndose a sí mismas como merecedoras de un tratamiento favorable, o como capaces de lograr un desempeño superior. Ronald Humphrey (1985) demostró lo anterior al montar una oficina de negocios simulada. Al azar, unos se convirtieron en jefes y los demás en subordinados. Igual que en las oficinas verdaderas, los jefes impartían órdenes a los oficinistas y realizaban el trabajo de alto nivel. Después de un tiempo, tanto los subordinados como los jefes percibieron a los superiores (que eran igual de capaces, puesto que se habían asignado al azar) como si fueran *más* inteligentes, autoritarios y con mayor capacidad para brindar apoyo, como si en realidad poseyeran más características de liderazgo.

De igual manera, representar el papel de *subordinado* llega a tener efectos degradantes. Ellen Langer y Ann Benevento (1978) hicieron este descubrimiento cuando pidieron a parejas de mujeres de la ciudad de Nueva York que resolvieran problemas aritméticos. Después de resolver los problemas en forma individual, las mujeres resolvieron más problemas juntas, designando a una de las mujeres como la "jefe" y la otra como la "asistente". Al volver a trabajar en lo individual, las "jefas" resolvieron entonces más problemas que en la primera ocasión; y las "asistentes", menos. Efectos similares de la posición social asignada sobre el comportamiento han sido encontrados en experimentos con niños de escuela primaria. Los papeles degradantes socavan la autoeficacia.

"Es un triunfo peculiar de la sociedad, y también su pérdida, ser capaz de convencer a quienes les ha asignado una posición social inferior, de lo real de su sentencia."

James Baldwin, *Notes of a Native Son,* 1995.

DISTORSIONES EN LA PERCEPCIÓN DEL YO SOCIAL

Conocimiento de sí mismo

"Conócete a ti mismo", advirtió el filósofo griego Sócrates. En verdad lo intentamos. Fácilmente nos formamos creencias sobre nosotros mismos y no dudamos en explicar por qué sentimos y actuamos como lo hacemos. ¿Pero qué tan bien nos conocemos en realidad?

"Hay una cosa y sólo una en todo el universo de la que sabemos más de lo que podríamos aprender por medio de la observación externa; tal cosa somos nosotros mismos. Tenemos, por decirlo así, información interna; estamos enterados", anotó C. S. Lewis. Ciertamente; aunque a pesar de ello algunas veces *pensamos* que sabemos, pero nuestra información interna está equivocada. Tal es una conclusión inevitable de algunas investigaciones fascinantes.

Explicación de nuestro comportamiento

¿Por qué escogió su escuela? ¿Por qué se enamoró de tal persona en particular? Algunas veces sabemos; otras no. Cuando somos interrogados sobre el porqué hemos sentido o actuado de cierta manera, damos respuestas plausibles. Sin embargo, cuando las causas y determinantes no son obvias, nuestras explicaciones generalmente están erradas. Factores con un gran efecto, a veces los reportamos como inocuos; y otros con poco efecto, en ocasiones los percibimos como influyentes.

A veces la gente cree que *ha sido influenciada* por algo que no tiene efecto. Nisbett y Timothy Wilson (1977) pidieron a un grupo de estudiantes de la Universidad de Michigan que evaluaran un documental. Mientras un grupo lo observaba, una sierra eléctrica hacía gran ruido fuera del recinto. La mayoría sintió que el ruido afectaba su evaluación, pero no fue así; sus puntuaciones resultaron similares a las de un grupo de control que observó el documental sin ser distraído.

"No conoces tu propia mente."

Jonathan Swift, *Conversación cortés,* 1738.

Más desconcertantes aún fueron los estudios donde los sujetos registraban su estado de ánimo diario, durante dos o tres meses. De igual manera, anotaban los factores que podrían haber influido sobre su estado de ánimo: el día de la semana,

el estado del tiempo, la cantidad de sueño, etcétera. Al final de cada estudio, los participantes hicieron una apreciación de qué tanto había afectado cada factor su estado de ánimo. Sorprendentemente (tomando en cuenta que su atención se había centrado en su estado de ánimo diario), hubo poca relación entre qué tan importante era un factor y qué tan adecuadamente ese factor predeciría en realidad su estado de ánimo. Tales hallazgos plantean una pregunta desconcertante: ¿en realidad, qué tanto comprendemos lo que nos hace felices o infelices?

"Hay tres cosas supremamente duras, el acero, el diamante y conocerse a sí mismo."

Benjamín Franklin.

Predicción del comportamiento

También se equivocan las personas al predecir su propio comportamiento. La mayoría de las personas, al preguntárseles si dudarían en ayudar a una víctima si otros estuvieran presentes, niega su vulnerabilidad a tales influencias. Pero los experimentos demuestran que la mayoría somos vulnerables. Sidney Shrauger (1983) pidió a un grupo de estudiantes universitarios que predijeran la probabilidad de experimentar diferentes eventos durante los siguientes dos meses (comprometerse románticamente, enfermarse, etcétera); sus predicciones no fueron más acertadas de aquellas que se basaban en la experiencia del estudiante promedio.

Las parejas de enamorados predicen la longevidad de su relación bajo un lente de optimismo. Al centrarse en los puntos positivos, los enamorados pueden sentirse seguros de que siempre lo estarán. Pero sus amigos y su familia con frecuencia tienen una idea más cercana a la realidad, informan Tara MacDonald y Michael Ross (1997). Las predicciones menos optimistas de sus padres y sus compañeros tienden a ser más adecuadas (a muchos padres al ver a un muchacho lanzarse confiadamente, contra todo consejo, a una relación infortunada, no les queda más que aprobarla). En ciertas formas de comportamiento negativas, tales como llorar o mentir, las predicciones emitidas por uno mismo son más adecuadas que aquéllas de la madre o de los amigos. No obstante, lo más seguro que se puede decir acerca del futuro individual es que algunas veces es difícil aun para uno mismo realizar predicciones. Al predecir acerca de uno mismo, el mejor consejo es considerar el comportamiento pasado en situaciones semejantes.

Predicción de los sentimientos

Muchas de las decisiones importantes de la vida tienen que ver con la predicción de nuestros sentimientos futuros. ¿Conducirá a una felicidad perdurable casarse con esta persona? ¿Entrar a estudiar tal profesión conducirá a un trabajo satisfactorio? ¿Producirá una experiencia feliz embarcarse en determinadas vacaciones? ¿O quizá los resultados más probables serán el divorcio, el fracaso laboral y la decepción por las vacaciones?

"Cuando el sentimiento estaba allí, se sentían como si nunca hubiera de dejarlos; cuando se había ido, se sentían como si nunca lo hubieran tenido; cuando regresaba, se sentían como si nunca se hubiera ido."

George MacDonald, *Lo que es mío es mío,* 1886.

Algunas veces sabemos cómo nos sentiremos, como cuando reprobamos un examen, ganamos un partido importante o calmamos nuestras tensiones con media hora de trote. Pero con frecuencia lo ignoramos. George Loewenstein y David Schkade (1998) presentan algunos ejemplos:

- La gente sobrestima el grado en que su bienestar se vería afectado por acciones tales como ganar o perder peso, un cambio del clima, un aumento en el número de canales de televisión o más tiempo libre. Incluso eventos extremos, como ganarse la lotería o sufrir un accidente que lleve a la parálisis, afectan la felicidad a largo plazo menos de lo que la mayoría de las personas supone.
- Solamente uno de siete fumadores ocasionales (de menos de un cigarrillo por día) predice que será fumador en cinco años. Se subestima el poder de atracción por la droga, ya que, cerca de la mitad, serán fumadores consumados.

La verdad y el engaño del autoanálisis

Nuestra intuición con frecuencia está completamente errada, en un grado sorprendente, en lo que nos ha influenciado y respecto de lo que sentiremos y haremos. Pero no exageremos. Cuando las causas de nuestro comportamiento son atractivas y la explicación correcta encaja con la intuición, nuestras propias percepciones serán adecuadas. Pero cuando las causas del comportamiento no son obvias para un observador externo, tampoco lo son para uno mismo.

No estamos conscientes de gran parte de lo que ocurre en nuestra mente. Los estudios de percepción y memoria indican que somos más conscientes de los *resultados* de nuestro pensamiento que del *proceso* del pensamiento. Al indagar sobre nuestro mar mental logramos contemplar poco bajo su superficie consciente. Experimentamos los *resultados* del trabajo subconsciente de nuestra mente, cuando ponemos el reloj mental a registrar el paso del tiempo para despertarnos a una hora determinada, o cuando de alguna manera damos una respuesta creativa, después de que un problema se ha "incubado" en forma inconsciente. Los científicos y artistas creativos, por ejemplo, con frecuencia no pueden informar el proceso de pensamiento que produjo su creación.

El psicólogo social Timothy Wilson (1985) presenta una idea audaz: los procesos mentales que *controlan* nuestro comportamiento social son diferentes de los procesos mentales a través de los cuales *explicamos* nuestro comportamiento. Nuestras explicaciones racionales pueden, en consecuencia, omitir las actitudes viscerales que en realidad guían nuestro comportamiento. Murray Millar y Abraham Tesser (1992) creen que Wilson exagera nuestra ignorancia del yo. Su investigación sugiere que efectivamente desviar la atención de la gente hacia las *razones* disminuye la utilidad de los informes sobre la actitud para predecir el comportamiento, que es producto de los sentimientos.

Las investigaciones sobre los límites de nuestro propio conocimiento tienen dos implicaciones prácticas. La primera es la de la indagación psicológica. Aunque la intuición puede brindar claves útiles sobre los procesos psicológicos, *los informes de*

"La contemplación de sí mismo es una maldición que hace que una antigua confusión empeore."

Theodore Roethke, *Poemas recopilados de Theodore Roethke,* 1975.

La predicción del comportamiento, incluso del propio, no es un asunto fácil; ésta puede ser la razón por la que la gente recurra a un "adivino" para pedir ayuda.

Al igual que los demás, las personas creativas son más conscientes de los resultados de su pensamiento que del proceso cognitivo subyacente.

sí mismo son poco creíbles. Los errores en el entendimiento del yo limitan la utilidad científica de los informes personales subjetivos.

La segunda implicación está relacionada con nuestra vida diaria. La sinceridad con que las personas informan e interpretan sus experiencias no garantiza la validez de tales informes. Los testimonios personales son poderosamente persuasivos; aunque también pueden estar errados. Tener en mente dicha posibilidad de error sería una ayuda para que nos sintamos menos intimidados por los demás y seamos menos crédulos.

La predisposición al servicio del yo

A medida que procesamos información relevante para nosotros, hace intrusión una poderosa predisposición. Con facilidad excusamos nuestras fallas, aceptamos el crédito por nuestros éxitos y de muchas formas nos vemos a nosotros mismos mejores que el promedio. Tales percepciones autorrealizantes permiten a la mayoría de las personas disfrutar de los beneficios de una alta autoestima, aunque ocasionalmente las lleven a sufrir de los peligros de la arrogancia.

Es ampliamente aceptado que la mayoría de nosotros sufrimos de baja autoestima. "Todos sufrimos de complejos de inferioridad", sostiene John Powell (1989). "Aquellos que dan la impresión de no tener dichos complejos, solamente están fingiendo." Como dijo Groucho Marx (1960) en forma satírica: "No quiero pertenecer a ningún club que estuviera dispuesto a aceptarme como miembro."

Predisposición al servicio del yo
La tendencia a percibirse a sí mismo favorablemente.

La realidad es que la mayoría tenemos una buena reputación ante nosotros mismos. En estudios sobre la autoestima, incluso la gente con más baja reputación da respuestas que la localizan en el rango medio de puntuaciones posibles (una persona con baja autoestima responde a afirmaciones tales como "tengo buenas ideas", con un calificativo tal como "de alguna manera" o "algunas veces"). Es más, una de las conclusiones de la psicología social más atrevida, aunque firmemente establecida, se refiere al poder de la **predisposición al servicio del yo**.

Explicaciones para los eventos positivos y negativos

De cuando en cuando, los experimentadores han encontrado que la gente fácilmente acepta el crédito cuando se le dice que ha tenido éxito (atribuyendo el éxito a su habilidad y esfuerzo); sin embargo, atribuyen el fracaso a factores externos tales como la mala suerte o la "imposibilidad" inherente para resolver el problema. De manera semejante, al explicar sus victorias, con frecuencia los atletas se dan crédito a sí mismos, aunque atribuyen las pérdidas a algo externo: malos frenos, llamadas equivocadas del árbitro, el enorme esfuerzo del otro equipo o el juego sucio.

Las situaciones que combinan destrezas y suerte (como juegos, exámenes, solicitudes de trabajo) encajan de manera especial en este fenómeno; los ganadores pueden atribuir fácilmente su éxito a sus habilidades, mientras que los perdedores suelen atribuir su pérdida a la suerte. Cuando gano en el *Scrabble* es por mi destreza verbal; cuando pierdo es porque "¿qué se puede hacer con la Q pero sin la U?" De forma similar, los políticos tienden a atribuir sus victorias a sí mismos (trabajo duro, servicio a los contribuyentes, reputación y estrategia); y sus derrotas, a factores fuera

de su control (la composición del partido de su distrito, el nombre de su oponente, las tendencias políticas).

Los estudiantes también presentan la predisposición al servicio del yo. Luego de recibir la calificación de un examen, a quienes les ha ido bien, la aceptan como un logro personal y juzgan el examen como una medida válida. Quienes se han desempeñado mal son más dados a criticar el examen.

Cuando leí estas investigaciones no pude evitar un sentimiento placentero de "siempre lo supe". Pero veamos ahora el caso de la forma en que los profesores explican el buen o mal rendimiento de sus estudiantes. Cuando no es necesario fingir modestia, quienes han sido asignados a desempeñar el papel de profesor tienden a darse crédito por el resultado positivo y a culpar del fracaso a los estudiantes. Al parecer, los profesores tienden a pensar: "con mi ayuda María se graduó con honores. A pesar de mi ayuda, Melinda reprobó".

La excusa de Adán: "La mujer que me diste por compañera me ofreció la fruta del árbol y yo la comí."

Optimismo irreal

El optimismo predispone a un enfoque positivo de la vida. H. Jackson Brown anota: "el optimista se asoma a la ventana cada mañana y dice 'buenos días, Dios'. El pesimista se asoma a la ventana y dice 'Ay dios, el día'".[1] Muchos tenemos, sin embargo, lo que el investigador Neil Weinstein (1980, 1982) denomina "un optimismo irreal respecto de los eventos de la vida futura". En Escocia la mayoría de los adolescentes que se acercan a los 20 años piensan que son mucho menos sus posibilidades que las de sus compañeros de contagiarse del virus del sida. Después del terremoto de 1989, en San Francisco, los estudiantes del área de la bahía perdieron su optimismo sobre su relativa invulnerabilidad, con respecto a sus compañeros de clase, a sufrir lesiones en un desastre natural; no obstante, en un periodo de tres meses ese optimismo ilusorio se había recuperado.

"La opinión del futuro es tan optimista que haría ruborizar a Pollyanna."*

Shelley E. Taylor, *Ilusiones positivas,* 1989.

*N. del T. Pollyana, la eterna optimista. Personaje de la novela de Eleanor Hodgman Porter. La palabra se ha convertido en sinónimo de optimismo fatuo e irresponsable.

Linda Perloff (1987) comenta cómo el optimismo ilusorio aumenta nuestra vulnerabilidad. Creyéndonos inmunes a la desgracia, no tomamos precauciones razonables. En una encuesta, 137 solicitantes para licencia matrimonial estimaron de manera correcta que la mitad de los matrimonios termina en divorcio; sin embargo, la mayoría consideró que su posibilidad de divorcio era de cero por ciento. Las estudiantes sexualmente activas que no utilizan anticonceptivos de forma rutinaria se consideran a sí mismas, comparadas con sus compañeras, mucho *menos* vulnerables a presentar embarazos no deseados. Aquellos que en forma alegre rechazan los cinturones de seguridad, niegan los efectos del cigarrillo y se precipitan en relaciones infortunadas nos recuerdan que el optimismo ciego y la arrogancia pueden aparecer antes de la caída.

En definitiva, el optimismo derrota al pesimismo cuando promueve la autoeficacia, la salud y el bienestar. Sin embargo, una dosis de realismo nos puede salvar de los peligros de un optimismo irreal. Dudar de sí mismo puede servir de estímulo para los estudiantes que en su mayoría presentan un excesivo optimismo con respecto a los exámenes que se avecinan, en especial aquellos destinados a obtener bajas calificaciones. Ese optimismo ilusorio con frecuencia desaparece a medida que se acerca la fecha para presentar el examen. Los alumnos demasiado confiados tienden a prepararse mal. Sus compañeros más ansiosos, aunque igual de capaces, temiendo reprobar el examen estudian enloquecidamente y obtienen calificaciones más altas. Moraleja: el éxito en la escuela y después de ella requiere suficiente optimismo para mantener la esperanza y suficiente pesimismo para motivar la preocupación.

"Dios mío, dame la gracia para aceptar con serenidad las cosas que no pueden ser cambiadas, valor para cambiar las que pueden ser cambiadas y sabiduría para distinguir las unas de las otras."

Reinhold Niebuhr, *Plegaria de la serenidad,* 1943.

[1]N. del T.: Juego de palabras intraducible: 'Good morning, God'. 'Good god, morning'.

Falso consenso y falsa inseguridad

Efecto del falso consenso
Tendencia a sobrestimar la común ocurrencia de las opiniones personales y de las formas de comportamiento poco exitosas o indeseables de uno mismo.

Efecto de falsa singularidad
Tendencia a subestimar la común ocurrencia de las habilidades personales y de las formas de comportamiento deseables o exitosas que uno tiene.

Tenemos una curiosa tendencia a realzar aún más nuestra autoimagen, sobrestimando o subestimando el grado al cual los demás piensan o actúan como nosotros lo hacemos; este fenómeno se llama **efecto del falso consenso**. En asuntos de *opinión,* encontramos apoyo a nuestros puntos de vista sobrestimando el grado en que los demás están de acuerdo. Cuando nos comportamos en forma incorrecta o fallamos en una tarea, nos tranquilizamos pensando que tales errores son comunes. Creemos que los demás piensan y actúan como nosotros: "yo lo hago, pero los demás también lo hacen". Si albergamos ideas negativas respecto de otro grupo racial, suponemos que muchos otros también poseen estereotipos negativos; de esta manera, nuestras percepciones de los estereotipos de los demás llegan a revelar algo de las propias.

El falso consenso puede presentarse porque generalizamos a partir de una muestra limitada, en la que de manera prominente nos incluimos a nosotros mismos. A falta de otra información, ¿por qué no "proyectarnos" a nosotros mismos? ¿Por qué no utilizar nuestras propias respuestas como indicio de las probables respuestas de los demás?

Además, tenemos mayor tendencia a relacionarnos con personas que comparten nuestras actitudes y modos de comportamiento, así como a juzgar el mundo desde el punto de vista de la gente que conocemos. Pero en asuntos de *habilidad* o cuando nos comportamos bien o con éxito, sobreviene con más frecuencia un **efecto de falsa singularidad**. Ayudamos a nuestra autoimagen considerando nuestros talentos y formas morales de comportamiento como relativamente infrecuentes: aquellos que consumen mucho alcohol, pero usan los cinturones de seguridad *sobre*stiman (falso consenso) el número de grandes bebedores y *sub*estiman (falsa singularidad) la frecuencia de los que usan los cinturones de seguridad. Esto pareciera ser resultado natural de la tendencia a adjudicar, con mayor frecuencia, los rasgos positivos que los negativos a uno mismo. Cuanto menos común sea una forma de comportamiento más gente sobrestimará su frecuencia. Si 20% de las personas

Optimismo ilusorio. La mayoría de las parejas se casan seguras de alcanzar un amor eterno. La realidad es que en culturas individualistas los nuevos matrimonios fracasan con frecuencia.

La ilusión de invulnerabilidad

El psicólogo Gordon W. Allport, tras una meditación en la capilla de Harvard en 1943, describió los peligros del optimismo irreal:

Hace poco revisé 200 historias de vida, escritas por refugiados de la Alemania nazi. Casi sin excepción, estas personas estuvieron cegadas por sus propias esperanzas.

En un comienzo ninguno de ellos hubiera creído que el hitlerismo les traería tal catástrofe.

En 1932 tuvieron esperanza y por lo tanto creyeron que Hitler nunca llegaría al poder.

En 1933 tuvieron esperanza y por lo tanto creyeron que nunca ejecutaría sus amenazas.

En 1934 tuvieron esperanza y por lo tanto creyeron que la pesadilla pasaría pronto.

En 1938 los austriacos tenían la certeza de que Hitler jamás vendría a Austria, porque tenían la esperanza de que los austriacos eran diferentes de los alemanes.

Otro ejemplo nos lo da un estudio realizado en universitarios, a quienes se les pidió calcular su ingreso cinco y diez años después de terminar la universidad. Lamento informar que los resultados son bastante fantasiosos. La mayoría de ellos se vieron a sí mismos como personas acaudaladas, probabilidad bastante irreal.

Si se habían decidido por la medicina, calculaban su ingreso dentro de un rango que solamente 5% de los médicos percibe. Si habían decidido hacerse pilotos aeronáuticos, se imaginaban un salario por encima del obtenido por cualquier piloto.

La esperanza basada en la ignorancia puede ser una primavera eterna, pero ciertamente anuncia un otoño. Se trata más de un vicio que de una virtud.

Enfoque

son egoístas, hay mucho espacio para que la gente *sobre*stime el grado en el que los demás son egoístas (con respecto a ellos mismos). Y si 80% de la gente es honesta, hay mucho espacio para *sub*estimar cuántos más son honestos. Es decir, que la gente puede ver sus defectos como relativamente normales y sus virtudes como menos comunes de lo que ambos lo son en realidad.

Otras tendencias al servicio del yo

Las tendencias a las atribuciones al servicio propio, a las comparaciones con los demás en las que uno sale favorecido y al optimismo ilusorio no son los únicos signos de autopercepciones sesgadas de manera favorable. Innumerable evidencia lo demuestra:

- Cuanto más favorablemente nos percibamos a nosotros mismos en cierta dimensión (inteligencia, persistencia, sentido del humor) más tenderemos a utilizar esa dimensión para juzgar a los demás.
- Cuanto más favorablemente nos veamos a nosotros mismos, más creeremos que los demás nos perciben con elogios.
- Basándonos en fotografías, no sólo creemos que las personas atractivas tienen personalidades agradables, sino que también creemos que sus personalidades son más similares a la nuestra, que las de individuos poco atractivos.
- Nos gusta asociarnos al éxito de los demás. Nos deleitamos con los reflejos de gloria si algún personaje famoso estudió en la misma escuela que nosotros. Pero si nos vemos vinculados con alguien reprensible (por ejemplo, al haber nacido el mismo día), nos damos ánimo suavizando nuestra opinión del pícaro.

"¡Qué poco disfrutaríamos la vida si nunca nos halagáramos a nosotros mismos!"

La Rochefoucauld, *Máximas,* 1665.

Autorrepresentación

Los humanos parecemos motivados no sólo a percibirnos de maneras favorecedoras, sino también a presentarnos a los demás en formas deseadas. ¿De qué manera nuestras tácticas de "manejo de la impresión" nos conducen a la falsa modestia o a un comportamiento autoderrotista?

Hasta ahora hemos visto que el yo se encuentra en el centro de nuestro mundo social, que la autoestima y la autoeficacia producen dividendos, y que el orgullo al servicio propio genera un sesgo en las autoevaluaciones. ¿Pero son en realidad las expresiones autofavorecedoras siempre sinceras? ¿Siente la gente íntimamente lo que dice en forma pública? ¿O simplemente se pone buena cara aun cuando se viva en duda respecto de sí mismo?

Falsa modestia

En efecto, hay evidencias de que la gente algunas veces muestra un yo diferente al que siente. El ejemplo más claro, sin embargo, no es el falso orgullo, sino la falsa modestia. Quizá puedas recordar ocasiones en las que alguien, en lugar de alabarse, se menospreciaba. Tal menosprecio suele usarse de manera sutil en beneficio propio, puesto que provoca "halagos" tranquilizadores. "Me siento como un tonto", es probable que diga un amigo para desencadenar la frase alentadora "¡estuviste muy bien!" Incluso, el comentario "cómo quisiera no ser tan fea", suscitaría al menos algo como "vamos, conozco a unas cuantas que son más feas que tú".

> "La humildad con frecuencia no es sino un ardid con el cual el orgullo se rebaja solamente para exaltarse después."
>
> La Rochefoucauld, *Máximas,* 1965.

Hay otra razón por la cual las personas se menosprecian a sí mismas y elogian a las demás. Pensemos en el entrenador que antes de un partido crucial exalta la fortaleza del oponente, ¿es completamente sincero? Cuando los entrenadores exaltan en público a sus oponentes, transmiten una imagen de modestia y buena camaradería deportiva, y dejan montado el escenario para una evaluación favorable, sin importar el resultado. La victoria se convierte en un logro digno de elogio; la derrota llega a atribuirse a la "excelente defensa" del oponente. El filósofo del siglo XVII Francis Bacon dijo que la modestia no es sino una de las "artes de la ostentación". La falsa modestia también se presenta en los recuentos autobiográficos de logros de la gente. En las ceremonias de premiación, los ganadores gentilmente dan las gracias a otros por su apoyo. Al recibir un premio de la Academia, Mauren Stapleton agradeció "a mi familia, a mis hijos, a mis amigos y a todos aquellos a quienes he conocido durante toda mi vida". ¿Acaso no se contradice esta forma generosa de compartir el crédito con el hecho frecuente de que las personas atribuyen el éxito a su propio esfuerzo y competencia?

Para averiguarlo, Roy Baumeister y Stacey Ilko (1995) pidieron a un grupo de estudiantes que escribiera la descripción de una "experiencia exitosa importante". A quienes se les pidió que consignaran su nombre y se les anticipó que se leería su composición a los demás con frecuencia reconocieron la ayuda o el apoyo emocional que habían recibido. Aquellos que escribieron de forma anónima rara vez hicieron tal mención; por el contrario, se representaron a sí mismos alcanzando el éxito por su propia cuenta. Para Baumeister e Ilko, tales resultados sugieren una "discreta gratitud", una gratitud superficial ofrecida para *parecer* humildes, cuando en verdad "en la privacidad de su propia mente" los sujetos se daban crédito a sí mismos.

Autolimitación

Algunas veces, las personas sabotean sus posibilidades de éxito creando impedimentos que lo hacen menos probable. Lejos de ser deliberadamente autodestructivos, tales formas de comportamiento tienen, de manera típica, un objetivo de autoprotección: "en realidad no soy un fracaso; me hubiera ido bien de no haberse presentado este problema".

¿Por qué la gente se limita entonces con un comportamiento derrotista? Recordemos que nos interesa proteger nuestra autoimagen, por lo que atribuimos nuestros fracasos a factores externos. Puede entonces verse por qué, al *temer el fracaso*, las personas llegan a autolimitarse pasando la mitad de la noche en una fiesta antes de una entrevista de trabajo o jugando con los pasatiempos de video en lugar de estudiar antes de un examen importante. Cuando la imagen se encuentra vinculada al desempeño, suele ser más desalentador esforzarse y fracasar que aplazar las cosas y tener una excusa lista. Si fallamos mientras trabajamos con limitaciones, nos podemos aferrar a un sentimiento de capacidad; si logramos el éxito bajo tales condiciones, nuestra autoimagen se reforzará. Las limitaciones protegen nuestra autoestima e imagen pública, además de que nos permiten atribuir los fracasos a algo temporal o externo ("me sentía enfermo"; "llegué muy tarde la noche anterior") más que a una falta de talento o habilidad.

Este análisis sobre la **autolimitación** propuesto por Steven Berglas y Edward Jones (1978) ha sido confirmado. Los investigadores han documentado otras formas en las que las personas se autolimitan. Al temer el fracaso, algunas personas harán lo siguiente:

- Reducir su preparación para importantes eventos atléticos individuales.
- Dar ventaja a su oponente.
- Informar que se encuentran deprimidas.
- Tener un desempeño pobre al comienzo de una tarea con la finalidad de no crear expectativas inalcanzables.
- No esforzarse tanto como podrían hacerlo durante tareas difíciles que involucren al ego.

El manejo de la impresión que causamos

La predisposición al servicio del yo, la falsa modestia y la autolimitación ponen de manifiesto la importancia que le damos a la preocupación por nuestra imagen. En grados diferentes, manejamos de forma continua las impresiones que creamos. Bien sea que queramos impresionar, intimidar o parecer desvalidos, somos animales sociales que actuamos para una audiencia.

La **autorrepresentación** se refiere a nuestro deseo de mostrar una imagen deseada, tanto ante una audiencia externa (otras personas) como ante una audiencia interna (nosotros mismos). Trabajamos para manejar las impresiones que creamos. Nos excusamos, nos justificamos o presentamos disculpas, según sea necesario para reforzar nuestra autoestima y verificar nuestra autoimagen. En situaciones con las cuales nos encontramos familiarizados, lo que ocurre sin un esfuerzo consciente. En situaciones con las cuales no lo estamos (por ejemplo, en una fiesta con personas a quienes nos gustaría impresionar o en una conversación con alguien del otro sexo), somos muy conscientes de la impresión que creamos; en consecuencia, somos menos modestos que al encontrarnos entre amigos que nos conocen bien. Al prepararnos para una fotografía podemos incluso ensayar diferentes expresiones frente al espejo.

No es sorprendente, pues, dicen los investigadores de la autorrepresentación, que las personas se autolimiten cuando el fracaso los haría parecer incapaces. Tampoco es sorprendente que las personas corran riesgos en su salud, por ejemplo, bronceándose bajo una radiación que produce arrugas o cáncer en la piel; llegar, incluso, a la anorexia; rehusarse a conseguir y utilizar condones; o ceder ante la presión de los compañeros para fumar, emborracharse o utilizar drogas. No es extraño que ciertos individuos expresen más modestia cuando su deseo de halagarse corre el riesgo de ser desenmascarado, quizá por expertos que escudriñarían sus autoevaluaciones.

"Sin el intento no puede haber fracaso; sin el fracaso no puede haber humillación."

William James, *Principios de psicología,* 1890.

Autolimitación

Protección de la autoimagen con formas de comportamiento que aportan excusas fáciles para un fracaso posterior.

Autorrepresentación

Acto de expresarse uno mismo y de comportarse de maneras específicas para crear una impresión favorable o una impresión que corresponde a los ideales personales.

Después de perder frente a rivales más jóvenes, la gran tenista Martina Navratilova confesó que "temía jugar mi mejor juego... estaba asustada ante la posibilidad de que si podían ganarme estando yo jugando al máximo, entonces sería mi fin".

(Frankel y Snyder, 1987).

"La opinión pública siempre ejerce más tiranía hacia aquellos que obviamente le temen, que hacia aquellos que son indiferentes a ella."

Bertrand Russell, *La conquista de la felicidad,* 1930.

Para algunas personas la autorrepresentación consciente es una forma de vida. Monitoreando de continuo su propio comportamiento y registrando la reacción de los demás, modifican su comportamiento social cuando no ejerce el efecto deseado. Quienes tienen una alta puntuación en la escala de la tendencia al **automonitoreo** (aquellos que, por ejemplo, están de acuerdo en que "tiendo a ser lo que la gente espera de mí"), actúan como camaleones sociales; acomodan su comportamiento en respuesta a las situaciones externas. Después de haber sintonizado su comportamiento con una situación, tienden más a apoyar una actitud que realmente no los convence. Al tener conciencia de los demás, tienden menos a desempeñarse con sus propias actitudes. En consecuencia, para aquellos que presentan un elevado automonitoreo, las actitudes poseen una función de adaptación social; ayudan a dichos individuos a adaptarse a nuevos trabajos, papeles y relaciones.

A quienes obtienen bajos puntajes en automonitoreo les importa menos lo que los otros piensen. Se orientan de manera más interna; por lo tanto, son más dados a hablar y a actuar siguiendo sus propios sentimientos y creencias. Así pues, las universitarias británicas con bajo nivel de automonitoreo, al responder preguntas respecto de las actitudes relacionadas con su género, restaron importancia al hecho de que la entrevistadora se vistiera y actuara de forma muy femenina. Por el contrario, las mujeres con alto automonitoreo presentaban un yo mucho más femenino frente a una entrevistadora femenina. La mayoría de nosotros nos encontramos en algún punto entre el extremo de alto automonitoreo del artista embaucador y el extremo de bajo automonitoreo de la persona terca e insensible hacia los demás.

Automonitoreo

Estar atento a la forma como uno se presenta ante los demás en situaciones sociales y modificar nuestro comportamiento personal para crear la impresión deseada.

Presentarse a sí mismo de modo que se cree la impresión deseada, es un asunto muy delicado. Las personas quienes parecer capaces, pero también modestas y honestas. La modestia origina una buena impresión; y la lisonja no pedida, una mala impresión. De aquí surge el fenómeno de la falsa modestia. Con insistencia manifestamos *menos* autoestima de la que sentimos en privado. Pero cuando nuestro

Ronda en un jardín infantil. Los niños aprenden a identificarse con sus grupos.

desempeño ha sido, de manera obvia, bueno en extremo, quienes niegan el mérito dan la impresión de humildad fingida ("me fue bien, pero no fue gran cosa"). Brindar una buena impresión de modestia y, a la vez, de competencia requiere destreza social.

La tendencia a presentarse modesto y poco optimista es especialmente destacada en culturas que valoran la autorrestricción, tales como las de China y Japón. En esos países asiáticos las personas presentan menos predisposición al servicio del yo. Los niños aprenden a compartir el crédito por el éxito y a aceptar la responsabilidad por el fracaso. En los países occidentales, los pequeños aprenden a sentir orgullo por el éxito y a atribuir los fracasos a la situación. El resultado, informa Philip Zimbardo (1993), es mayor modestia y timidez entre los japoneses.

A pesar de tal interés por el manejo de la imagen, las personas en todo el mundo tienden a realzarse a sí mismas en privado. La predisposición al servicio del yo se ha observado en los estudiantes de secundaria y universitarios holandeses, en los jugadores belgas de baloncesto, en los hindúes indios, en los choferes japoneses, en los escolares israelitas y singapures, en los estudiantes y trabajadores australianos, en los estudiantes chinos, en los escritores deportivos de Hong Kong y en los franceses de todas las edades.

"No es necesario, por lo tanto, para un príncipe poseer todas las cualidades deseadas... pero es muy necesario dar la impresión de tenerlas".

Niccolo Machiavelli, 1469-1527.

"Si en el parque, un estadounidense es golpeado en la cabeza con una pelota, pone una demanda. Si un japonés es golpeado en la cabeza dice 'es un honor para mí, es mi culpa, no debería haber estado parado aquí."

Koji Yanase, oficial de la asociación de abogados japoneses, al explicar por que hay solamente la mitad de abogados en su país que los que hay tan sólo en el área de la ciudad de Washington y sus alrededores, *Newsweek,* febrero 26 de 1996.

Ejercicios

En tu cuaderno, realiza lo que se te pide:

1. Escribe tus posibles yo en sentido positivo (lo que anhelas) y en sentido negativo (lo que temes llegar a ser en el futuro).
2. Define ***identidad social*** según Lersch, Leyens y Barriga; compara las definiciones en un cuadro.
3. Analiza un escrito periodístico e identifica las tres posibilidades que plantea Loscertales con respecto a la identidad social.
4. Escribe ejemplos personales para cada uno de los elementos constitutivos de la identidad.

5. En equipo representa, en el salón de clases, una situación donde expreses la influencia del grupo en el yo social y en la autoestima personal.
6. Describe y compara las manifestaciones de tu personalidad en los diferentes roles que desempeñas en:

   a) tu salón de clases (estudiante)
   b) tu grupo de amigos (amigo)
   c) tu casa (hijo y hermano)
   d) en la sociedad (ciudadano)

   Ayúdate con la tabla siguiente:

Nombre del rol	Características del rol	¿Cuáles cumples?	¿Qué aspectos de tu personalidad se reflejan en estos roles?

7. Considerando el tema "Distorsiones en la percepción del yo social", ¿con cuáles de las modalidades te identificas? ¿Cuál es tu conclusión?

Parte dos

Influencia social

La psicología social no solamente estudia qué pensamos los unos de los otros, sino también la forma como nos influimos y nos relacionamos.

En esta segunda parte analizaremos algunas de las fuerzas sociales invisibles que empujan o detienen nuestro comportamiento, es decir, por qué tendemos a conformarnos, a obedecer ante la presión de grupo o a adaptarnos a nuestra cultura. Además, descubriremos cómo la personalidad del mexicano es producto de la influencia sociocultural.

Al observar estas influencias, es posible que entendamos mejor a las personas, que seamos menos vulnerables a las manipulaciones indeseadas y que seamos más dados a regir nuestro propio destino.

CAPÍTULO

tres

Influencias culturales sobre la personalidad y la conducta social

Contenido

- *Introducción*
- *Influencias culturales sobre el individuo*
  - Evolución y comportamiento
  - Cultura y comportamiento
  - Diversidad cultural
  - Similitud cultural
- *Diferencias culturales en las relaciones interpersonales*
  - Semejanzas y diferencias de género
  - Cultura y género
  - Los roles de género varían con la cultura
  - Cultura transmitida por los pares
  - Biología y cultura
  - Contactos con otras culturas
  - Acercamiento interpersonal: atracción y amor
- *Rasgos de la personalidad del mexicano*
  - Acercamiento general
  - Antecedentes
  - El encuentro de dos culturas
  - Los traumas de los mexicanos a través de los siglos
  - Nuestra psicología profunda
  - La dependencia ancestral
  - La autodevaluación del mexicano
  - La sociedad mexicana actual
  - Los aspectos más positivos de nuestra psicología
  - Tipos de mexicanos
  - El mexicano en el trabajo
- *La percepción del mundo cotidiano:*
  - Contextualización
  - Definición de percepción social
  - Tipos de percepción social: Formación de primeras impresiones
  - La percepción de la personalidad
  - Resumen de factores que intervienen en la percepción social
- *Repercusiones de la aculturación en el individuo y en el grupo*
  - Acercamiento
  - De frente a otra cultura
  - Fuentes del cambio
  - La aculturación en México: la Conquista
  - Proceso de aculturación en el grupo
  - El individuo y el cambio
  - Algunas consideraciones finales

Actividad

Antes de estudiar el capítulo, contesta las cuestiones siguientes, según sean falsas (F) o verdaderas (V):

¿Qué tanto nos conocemos?

1. El mexicano tiene la manía de imitar culturas extranjeras en especial a la estadounidense. ( )

2. El individuo de la ciudad tiene más cultura que el individuo del campo. ( )

3. La cultura y la biología son partes importantes para nuestra formación. ( )

4. Las personas que me caen bien se parecen a mí. ( )

5. Los mexicanos tiramos basura en la calle porque no somos merecedores de un ambiente limpio. ( )

6. Los mexicanos sabemos trabajar en equipo. ( )

7. Los jóvenes yucatecos piensan que es de vital importancia nuestro pasado cultural, por lo que es necesario conservarlo para las generaciones futuras. ( )

8. Entre los valores más sobresalientes de los mexicanos están el sentido de unión familiar y el buen sentido de humor. ( )

9. Sentimos atracción hacia otra persona cuando ésta nos refuerza, nos hace sentir relajados y disminuye nuestra ansiedad. ( )

10. La aceptación del elemento cultural extranjero depende del beneficio o daño potencial a la comunidad. ( )

11. El espacio personal depende de la familiaridad que tengamos con la persona que está cerca de nosotros. ( )

INTRODUCCIÓN

Al acercarse a la Tierra, provenientes de un lugar que está a años luz, los científicos extraterrestres asignados para estudiar la especie *homo sapiens* no pueden contener su entusiasmo. Su plan es observar y llevarse consigo dos ejemplares humanos, seleccionados al azar, para un estudio. Su primer sujeto, Peter, es un abogado procesal, verbalmente combativo, cuya infancia transcurrió en Nashville, pero que se trasladó a Los Ángeles en busca del "estilo de vida de California". Después de una serie de cortas relaciones y un divorcio, Peter disfruta de su segundo matrimonio y quisiera tener más tiempo para pasar con sus dos hijos. Sus amigos lo describen como un pensador independiente, con confianza en sí mismo, competitivo y, en cierto modo, dominante en sus relaciones.

El segundo sujeto, Tomoko, vive con su esposo y una hija, en una aldea rural japonesa, a corta distancia de los hogares de los padres de ambos. Tomoko se siente orgullosa de ser una buena hija, una esposa leal y una madre protectora. Sus amigos la consideran amable, gentil, respetuosa, sensitiva y un gran apoyo para su clan familiar.

¿A partir de la pequeña muestra de dos personas de diferentes género y cultura, qué podrían concluir los científicos extraterrestres respecto de la naturaleza humana? ¿Se preguntarán acaso si ambos pertenecen en verdad a la misma especie? ¿O quedarán sorprendidos por las profundas semejanzas que yacen bajo una superficie de diferencias?

Las preguntas con las que se enfrentan los científicos extraterrestres son las mismas que enfrentan los científicos terrestres contemporáneos: ¿En qué nos diferenciamos los humanos? ¿En qué nos parecemos? Estas preguntas son cruciales en un mundo en el que la diversidad social se ha convertido, como dijo el historiador Arthurt Schlesinger (1991), en "el explosivo problema de nuestra época". En un mundo desgarrado por diferencias étnicas, culturales y de género, ¿cómo podemos aprender a aceptar nuestra diversidad, a valorar nuestra identidad cultural y a reconocer la magnitud de nuestra condición humana? Demos pues un paso atrás para

dar una mirada a las perspectivas evolutivas y culturales, y ver luego de qué manera nos ayudarían a entender las semejanzas y diferencias de género.

En muchos aspectos importantes, Peter y Tomoko son más semejantes que diferentes. Como miembros de una gran familia con ancestros comunes, no sólo comparten una biología común, sino también tendencias comunes de comportamiento. Los dos tienen una percepción del mundo, sienten sed y desarrollan una lengua por medio de mecanismos idénticos. Peter y Tomoko prefieren los sabores dulces a los agrios y dividen el espectro visual en colores similares. Ellos, como todos sus semejantes alrededor del mundo, saben leer mutuamente el ceño fruncido y la sonrisa.

Peter y Tomoko, como todos los demás humanos, son criaturas intensamente sociales. Se agrupan, se avienen y reconocen distinciones de posición social. Devuelven los favores, castigan las ofensas y sienten pena por la muerte de un niño. Cuando eran pequeños, a los ocho meses, temían a los extraños; como adultos, apoyan a los miembros de sus propios grupos. Al ser confrontados por quienes tienen actitudes o atributos diferentes, reaccionan de manera cautelosa o negativa. Los científicos extraterrestres podrían llegar a cualquier parte y encontrar seres humanos divirtiéndose y bailando, riendo y llorando, cantando y rindiendo culto. En todas partes, los seres humanos prefieren vivir con los demás, ya sea en familia o en grupos comunales, a vivir solos.

Tales rasgos definen la naturaleza humana que compartimos. En verdad, Peter y Tomoko son más parecidos que diferentes.

INFLUENCIAS CULTURALES SOBRE EL INDIVIDUO

Evolución y comportamiento

Las formas de comportamiento universal que definen la naturaleza humana surgen de nuestra semejanza biológica. La mayoría de los antropólogos creen que hace unos 100 000 a 200 000 años todos los seres humanos éramos africanos. Al experimentar el impulso de "ser fértiles, multiplicarse y poblar la Tierra", muchos de nuestros ancestros dejaron África como primos desplazados, como el *neanderthal* de Europa. Al adaptarse a su nuevo medio ambiente, estos seres humanos del comienzo desarrollaron diferencias que, al ser medidas con parámetros antropológicos, son relativamente recientes y superficiales. Por ejemplo, quienes migraron muy al norte del ecuador desarrollaron una piel más clara que les permitía sintetizar la vitamina D bajo una luz solar menos directa. Sin embargo, históricamente, todos somos africanos.

Selección natural
Proceso evolutivo por medio del cual la naturaleza selecciona los rasgos que mejor permiten a los organismos sobrevivir y reproducirse en nichos ambientales particulares.

Psicología evolutiva
Estudio de la evolución del comportamiento utilizando los principios de la selección natural.

Para explicar los rasgos de nuestra especie y de todas las especies, el naturalista británico Charles Darwin (1859) estudió el proceso evolutivo. Puesto que los organismos cambian, la naturaleza selecciona a los mejor equipados para sobrevivir y reproducirse en un medio particular. Los genes que producen los rasgos que aumentan las posibilidades de dejar descendencia se hacen más abundantes. Por ejemplo, en el nevado ambiente ártico los genes del oso polar, que programan una espesa piel de blanco pelaje para camuflaje, ganaron la competencia genética y son los que ahora predominan. Este proceso de **selección natural**, principio durable y organizador de la biología, recientemente se ha convertido también en un importante principio de la psicología.

La **psicología evolutiva estudia la manera como la selección natural predispone no sólo rasgos físicos adaptativos**, tales como la piel del oso polar, **sino rasgos psicológicos y formas de comportamiento social que favorecen la preservación y la diseminación de los genes**. Los psicólogos evolucionistas dicen que los seres humanos somos así porque dentro de los descendientes de nuestros ancestros, la naturaleza seleccionó a aquellos que preferían las comidas nutritivas y con alto contenido energético, ricas en proteínas, azúcares y grasas (y a quienes les

desagradaban los sabores amargos o ácidos, con frecuencia tóxicos). Quienes no presentaron tales preferencias tuvieron menos posibilidades de sobrevivir para contribuir con sus genes a la posteridad. Como máquinas genéticas móviles que somos, transportamos el legado de las preferencias adaptativas de nuestros ancestros. Sentimos anhelo por cualquier cuestión que les haya ayudado a sobrevivir, a reproducirse, y a educar a su descendencia para sobrevivir y reproducirse. Biológicamente hablando, **uno de los principales propósitos en la vida es dejar descendencia**.

La perspectiva evolucionista resalta nuestra naturaleza humana universal. No solamente conservamos ciertas preferencias alimentarias, también compartimos respuestas a preguntas sociales tales como: ¿en quién debo confiar y a quién debo temer? ¿A quién debo ayudar? ¿Cuándo y con quién debo aparearme? ¿Ante quién debo condescender y a quién debo controlar? Nuestras tendencias emocionales y de comportamiento son las mismas que funcionaron para nuestros ancestros.

"La psicología estará basada en nuevos cimientos."

Charles Darwin, *El origen de las especies,* 1859.

Puesto que dichas tareas sociales son comunes a la gente de todas partes, heredamos predisposiciones compartidas que responden a estas preguntas recurrentes. Así pues, todos los psicólogos evolucionistas resaltan las características universales que se han desarrollado por medio de la selección natural. Todos los seres humanos clasifican a los demás por medio de la autoridad y la posición social, y todos tienen una opinión respecto de la justicia económica. Las culturas proveen las reglas específicas para descifrar estos elementos de la vida social.

Cultura y comportamiento

Entre nuestras similitudes universales, **el distintivo de nuestra especie es nuestra capacidad para aprender y adaptarnos**. La evolución nos ha preparado para vivir de manera creativa en un mundo cambiante y para adaptarnos a cada ambiente, desde las junglas ecuatoriales hasta los helados espacios árticos. Al compararnos con las abejas, los pájaros y los perros *bulldog*, la naturaleza nos ha proporcionado mayor flexibilidad genética. Por ello, irónicamente, nuestra biología humana compartida apoya nuestra diversidad cultural. Permite a quienes pertenecen a una ***cultura*** valorar la prontitud, acoger la franqueza y aceptar el sexo premarital, mientras que a los de otra cultura no. Que equiparemos la belleza con la esbeltez, con la proporción armónica, depende del momento y el lugar en el que vivamos. Que definamos la justicia social como igualdad (cuando todos reciben lo mismo) o como equidad (cuando los que producen más reciben más) depende de si el marxismo o el liberalismo moldean nuestra ideología. Que tendamos a ser expresivos o reservados, formales o informales, depende en parte de si hemos pasado nuestra vida en una cultura africana, europea o asiática.

Cultura

Formas de comportamiento, ideas, actitudes y tradiciones perdurables, compartidas por un gran grupo de personas y transmitidas de una generación a la siguiente.

La psicología evolucionista incorpora las influencias ambientales. Los seres humanos hemos sido seleccionados no solamente por tener un gran cerebro y grandes bíceps, sino también por nuestra capacidad social. Venimos preparados para aprender una lengua y para cooperar en procurarnos la comida, para cuidar a los menores y para protegernos a nosotros mismos. Por eso, la naturaleza nos predispone a aprender de cualquier cultura en la que nazcamos. La perspectiva cultural, aunque acepta que toda forma de comportamiento requiere de nuestros genes evolucionados, destaca la adaptabilidad humana.

Diversidad cultural

La diversidad cultural de nuestras lenguas, costumbres y expresiones del comportamiento sugiere que gran parte de él está programado y no integrado socialmente. En efecto, la genética es laxa. Tal como lo observó el sociólogo Ian Robertson (1987):

> Los norteamericanos comen ostras pero no caracoles. Los franceses comen caracoles pero no grillos. Los zulúes comen grillos pero no pescado. Los judíos comen pes-

cado pero no cerdo. Los hindúes comen cerdo pero no res. Los rusos comen res pero no serpientes. Los chinos comen serpientes pero no personas. Los jalé de Nueva Guinea encuentran deliciosas a las personas.

El rango en los hábitos del vestuario es igualmente grande. Si fueses musulmana tradicional cubrirías por completo tu cuerpo, incluso la cara, y te considerarías anormal si no lo hicieras. Si fueras estadounidense, dejarías al descubierto la cara, las piernas, los brazos, pero cubrirías los senos y la región pélvica, y te considerarías anormal si no lo hicieras. Si fueras una mujer perteneciente a la tribu de los tasaday en Filipinas, realizarías tus actividades cotidianas desnuda, y te considerarías anormal si no lo hicieras.

Si todos viviéramos como grupos étnicos homogéneos en regiones separadas del mundo, como todavía sucede con algunas personas, la diversidad cultural sería menos relevante. En Japón, donde viven 120 millones de personas, de las cuales 119 millones son japoneses, las diferencias culturales internas son mínimas comparadas con las que se encuentran en Los Ángeles, donde las escuelas públicas se las tienen que arreglar con 82 lenguas diferentes.

La diversidad cultural nos rodea cada vez más. Cada vez más vivimos en una aldea global, conectados con nuestros compañeros de aldea por telecomunicaciones, *jumbo jets* y comercio internacional. También hay diversidad cultural dentro de cada una de las naciones. Como bien saben los habitantes del Medio Oriente, del norte de Islandia y de Europa Oriental, los conflictos que surgen de las diferencias culturales son duraderos. Los conflictos culturales se han descrito como “el sida de la política internacional”, que han permanecido adormecidos durante años para exacerbarse de súbito y destruir a las naciones (*Economist*, 1991).

Las migraciones y el desplazamiento de los refugiados continúan produciendo, más que nunca, mezclas culturales. “El este es el este, y el oeste, el oeste; y nunca los dos habrán de encontrarse”, escribió el autor británico del siglo XIX Rudyard Kipling. Pero hoy el este y el oeste, el norte y el sur se encuentran constantemente. Italia es el hogar de muchos albaneses, Alemania de turcos, Inglaterra de paquistaníes e indios occidentales; el resultado es tanto el surgimiento de nuevas amistades como el alza en los crímenes por resentimiento. Para los estadounidenses y también para los australianos, su país es cada vez más una mezcla de culturas. Uno de cada seis canadienses es inmigrante. En la mitad de las 100 ciudades más grandes de Estados Unidos, las minorías étnicas en conjunto llegarían a ser mayoría para finales del siglo XX.

A medida que trabajamos, jugamos y vivimos con personas de diferentes antecedentes culturales, entendemos mejor cómo nuestras culturas influyen en nosotros, y aprendemos a apreciar aspectos importantes en los que difieren las culturas. En un mundo dividido por la guerra, la paz auténtica requiere respeto, tanto por las diferencias como por las similitudes.

Para sentir el impacto cultural necesitamos tan sólo confrontarnos con otra cultura. Los hombres estadounidenses pueden sentirse incómodos cuando los jefes de Estado del Medio Oriente saludan al presidente de Estados Unidos con un beso en la mejilla. Un estudiante alemán, acostumbrado a hablar muy raramente a su *herr profesor*, piensa que es extraño que en una institución la mayoría de las puertas de las oficinas de los docentes estén abiertas y que los estudiantes se presenten de manera libre. Una estudiante iraní, en su primera visita a un restaurante estadounidense McDonald’s, busca con vacilación los cubiertos en su bolsa, hasta que observa que los otros clientes comen papas fritas más que todo con la mano. En muchas áreas del globo nuestros mejores modales representan una seria violación de la etiqueta. Los extranjeros que visitan Japón con frecuencia enfrentan dificultades para dominar las reglas del juego social; en qué ocasiones retirarse los zapatos, cómo

servir el té, en qué momento dar y abrir los regalos, de qué forma actuar con alguien de más alta o de más baja jerarquía social.

Como ilustran las reglas de la etiqueta, todas las culturas tienen sus ideas aceptadas respecto del comportamiento apropiado. Con frecuencia vemos estas expectativas sociales o **normas** como fuerzas negativas que aprisionan a las personas en un esfuerzo ciego por perpetuar la tradición. Las normas nos restringen y controlan de manera tan efectiva y sutil que casi no percibimos su existencia. Como peces en el océano, estamos tan inmersos en nuestra cultura que debemos alejarnos de ella para entenderla. "Cuando vemos a los demás holandeses comportarse a la holandesa, como los extranjeros la llaman, con frecuencia no nos damos cuenta de que el comportamiento es típicamente holandés", anotan los psicólogos holandeses Willem Koomen y Anton Dijker (1997).

Normas
Reglas de comportamiento aceptadas y esperadas. Las normas prescriben un comportamiento "adecuado" (en otro sentido de la palabra, las normas también describen lo que hace la mayoría, es decir, lo que es normal).

No hay mejor forma de aprender las normas de nuestra cultura que visitar otra y ver a las personas hacer cosas de *una* manera, mientras que nosotros las hacemos de *otra*. Les digo a mis hijos que, en efecto, los europeos comen la carne con el tenedor hacia abajo en la mano izquierda, mientras que los estadounidenses piensan que es signo de buenos modales cortar la carne y luego pasar el tenedor a la mano derecha. "Admito que es ineficiente, pero es así como *nosotros* lo hacemos."

Tales normas pueden dar la impresión de ser arbitrarias y limitantes. Como un drama se desarrolla fácilmente cuando los actores conocen el guión; asimismo, el comportamiento social se da con facilidad cuando las personas saben qué esperar. Las normas lubrican la maquinaria social. En situaciones poco familiares, cuando las normas pueden no ser muy claras, monitoreamos el comportamiento de los demás y modificamos el nuestro de acuerdo con él. En situaciones familiares nuestras palabras y acciones se suceden sin esfuerzo.

Las culturas también difieren en las normas que tienen que ver con la expresividad y el espacio personal. A alguien proveniente de una cultura relativamente formal del norte de Europa, una persona cuyas raíces estén en la expresiva cultura mediterránea le puede parecer "cálida, encantadora, ineficiente y derrochadora del tiempo". A un mediterráneo, el europeo del norte le parecería "eficiente, frío y demasiado preocupado por el tiempo". Un ejecutivo de negocios latinoamericano que llega tarde a un compromiso para cenar quedaría desconcertado por la obsesión de sus homólogos estadounidenses con la puntualidad.

Espacio personal
Zona de amortiguación que nos gusta mantener alrededor de nuestro cuerpo. Su tamaño depende de la familiaridad que tengamos con quien esté cerca de nosotros.

El espacio personal es como una burbuja portátil o zona amortiguadora que nos gusta mantener entre nosotros y los demás. A medida que cambia la situación, la burbuja varía de tamaño. Con los extraños mantenemos un espacio personal más o menos grande, conservando una distancia de un metro o más. En los autobuses poco aglomerados, en los baños o en las bibliotecas protegemos nuestro espacio y respetamos el de los demás. Permitimos que nuestros amigos se acerquen más, entre 60 y 90 centímetros.

Hay diferencias entre los individuos; algunos prefieren más espacio personal que otros. También los grupos difieren; los adultos mantienen mayores distancias que los niños. Los hombres conservan más distancia entre sí que las mujeres. Por razones desconocidas, las culturas ecuatoriales prefieren menos espacio, ya que les gusta más tocarse y abrazarse. Los británicos y los escandinavos prefieren mantener más distancia que los franceses y los árabes; los estadounidenses optan por tener más espacio que los latinoamericanos.

"Los límites de mi cuerpo se extienden a 60 centímetros de mi nariz."

W. H. Auden, 1907-1973.

Para observar el efecto de la invasión del espacio personal, haz el papel de invasor. Párate o siéntate a una distancia de 30 centímetros de un amigo e inicia una conversación. ¿Se inquieta la persona, mira en otra dirección, retrocede o muestra otros signos de incomodidad? Éstos son algunos de los signos de estímulo observados por quienes investigan la invasión del espacio.

Similitud cultural

> "Estoy seguro de que si la psicología moderna se hubiera desarrollado, por ejemplo en la India, los psicólogos de allí hubieran descubierto la mayoría de los principios descubiertos por los occidentales."
>
> John E. Williams, psicólogo estudioso del cruce cultural (1993).

Las culturas difieren gracias a la adaptabilidad. Sin embargo, bajo ese barniz de diferencia cultural, los psicólogos que observan los cruces culturales ven una "universalidad esencial". Como miembros que somos de una misma especie, tenemos más semejanzas que diferencias.

Aunque las normas varíen de una cultura a otra, los humanos conservamos algunas en común. La más universal es el tabú contra el incesto; los padres no han de tener relaciones sexuales con sus hijos ni los hermanos con las hermanas. Aunque aparentemente este tabú se transgrede con mayor frecuencia de lo que los psicólogos creían, la norma continúa siendo universal. Todas las sociedades desaprueban el incesto. Tomando en cuenta la sanción biológica que implica la endogamia, los psicólogos evolucionistas pueden entender con facilidad la razón por la cual las personas de todo el mundo están predispuestas contra el incesto.

De igual manera, las personas de todas partes tienen normas comunes sobre la amistad. A partir de estudios realizados en Gran Bretaña, Italia, Hong Kong y Japón, Michael Argyle y Monika Henderson (1985) observaron una serie de valores culturales en las normas que definen el rol de un amigo (en Japón es especialmente importante no avergonzar a los amigos criticándolos en público). Pero aparentemente también existen algunas normas universales al respecto; **respetar la privacidad del amigo, hacer contacto visual mientras se le habla, no divulgar sus confidencias**. Éstas son algunas de las reglas del juego de la amistad. Romperlas equivale a terminar el juego.

Roger Brown observó otra norma universal. Las personas en todas partes (27 lenguas estudiadas hasta la fecha) no sólo construyen jerarquías, sino que se diri-

Las normas, es decir, las reglas para un comportamiento aceptado y esperado, varían de una cultura a otra.

gen a las personas de más alta posición social en la forma respetuosa que, por lo general, usan para los extraños. También se dirigen hacia aquellos de menor posición social de la manera más familiar que utilizan para hablar a sus amigos, utilizando su primer nombre. Los pacientes llaman a su médico "Doctor Fulano de Tal"; con frecuencia, el médico les responde empleando su primer nombre. De forma típica, estudiantes y profesores se dirigen los unos a los otros de una manera semejante, no recíproca.

Este primer aspecto de la norma universal de Brown (que las *formas de dirigirse a los demás transmiten no sólo una distancia, sino una posición social*) se correlaciona con un segundo aspecto: ***la toma de la iniciativa hacia la intimidad usualmente es sugerida por la persona de mayor posición social***. En Europa, donde la mayoría de las relaciones se inician con el cortés y formal "usted", que eventualmente puede progresar a la forma más íntima "tú", obviamente ha de ser alguien quien inicie el avance hacia la intimidad. ¿Cómo se supone que esto ocurre? En alguna ocasión agradable el mayor, el más rico o el más distinguido de los dos puede decir "¿por qué no nos *hablamos de tú*?"

Esta norma va más allá de la lengua, hasta todas las formas de acercamiento hacia la intimidad. Es más aceptable pedir prestado un bolígrafo o poner la mano en el hombro cuando se trata de una relación íntima o de un subordinado, que hacerlo de manera tan informal con los extraños o los superiores. Equiparablemente, el rector de una universidad invita al cuerpo docente a su casa, antes de que los profesores lo inviten a la suya. Por lo general, es la persona de mayor posición social la que da la pauta en el avance hacia la intimidad.

La fuerza de la cultura aparece en diferentes normas y en el papel que representan las personas. En todas partes, la cultura influye sobre la gente al asignarles determinados roles que deben representar, los cuales con frecuencia los llevan a internalizar su comportamiento. Actuar se transforma en creer. Veamos cómo los roles varían dentro de una cultura y de una cultura a otra.

Germaine Greer, en *El eunuco femenino,* observa cómo el lenguaje del afecto reduce a las mujeres a alimentos y a cachorros de animales: miel, corderita, azúcar, pastelito, gatita, pichona.

DIFERENCIAS CULTURALES EN LAS RELACIONES INTERPERSONALES

En nuestro entorno cotidiano hemos tenido seguramente la oportunidad de entablar alguna vez relación con individuos de nuestra ciudad, con los que compartimos antecedentes culturales, pero que de alguna manera son diferentes a nosotros, es decir, posiblemente no compartamos los mismos rasgos físicos, ni la pertenencia a la misma clase social. La manera de relacionarnos con otros individuos va a depender del género, de si son menores o mayores a nosotros, si son del mismo nivel socioeconómico y, aún más, si son de otras culturas o de otras nacionalidades.

La manera de interrelacionarnos con otros grupos va a variar según nos dicten nuestras costumbres o el grado de estudios o de preparación personal.

Semejanzas y diferencias de género

Existen muchas dimensiones obvias de la diversidad humana: la altura, el peso, el color del cabello, por nombrar sólo unas cuantas. Pero en lo relativo al autoconcepto y a las relaciones sociales, las dos dimensiones con mayor importancia y que primero se reconocen son la raza y, en especial, el sexo. En nuestro autoconcepto e identidad, en la selección de nuestros amigos y parejas, y en la forma como los demás nos consideran y nos tratan, la altura y el cabello pueden tener importancia; pero **el origen étnico** y **el sexo** destacan mucho más. Cuando se nace lo primero que la gente quiere saber es: "¿fue niño o niña?" Cuando el sexo es ambiguo porque, por ejemplo, no se da una pista con una indumentaria rosada o azul, las personas se

Género
En psicología, conjunto de características, de influencia biológica o social, por medio de las cuales se diferencian macho y hembra. Puesto que "sexo" es una categoría biológica, los psicólogos sociales algunas veces se refieren a las diferencias de género que tienen base biológica como "diferencia de sexo".

muestran inseguras sobre cómo reaccionar. Cuando nace un niño hermafrodita, con una combinación de órganos sexuales masculinos y femeninos, los médicos y la familia se sienten obligados a asignarle un sexo y a disminuirle quirúrgicamente la ambigüedad. El mensaje es simple: todo el mundo *debe* tener un sexo asignado. Entre el día y la noche hay una penumbra, pero entre el macho y la hembra, socialmente hablando, no hay nada.

Por lo pronto, analicemos el **género**, como ***conjunto de características que se asocian al macho o a la hembra***. ¿Qué formas de comportamiento son universalmente características y esperadas de los machos y de las hembras?

"De los 46 cromosomas del genoma humano, 45 son asexuados", anota Judith Rich Harris (1998). Por ello, las hembras y los machos son semejantes en rasgos físicos tales como la edad a la que se sientan, caminan y empiezan con la dentición. También lo son en muchos rasgos psicológicos como su vocabulario global, su creatividad, su inteligencia, su felicidad y su autoestima. ¿Hemos pues de concluir que los hombres y las mujeres son en esencia iguales, excepto por unas cuantas rarezas anatómicas con poca importancia salvo en ocasiones especiales?

En realidad hay algunas diferencias y son ellas, y no las muchas similitudes, las que captan la atención y hacen noticia. Tanto en la ciencia como en la vida cotidiana, las diferencias exacerban el interés. Comparada con el hombre promedio, la mujer promedio tiene 70% más de grasa, 40% menos de músculo, y es 15 centímetros más baja. Los hombres llegan a la pubertad dos años más tarde, tienen 20 veces más posibilidades de que su visión sea deficiente para los colores y mueren cinco años antes. Las mujeres son dos veces más vulnerables a presentar trastornos de ansiedad y depresión. Han desarrollado ligeramente más el sentido del olfato. Se excitan de nuevo más fácil inmediatamente después del orgasmo. En los hombres, la posibilidad de suicidarse es tres veces más alta, y cinco más la de ser alcohólicos. Tienen mayor probabilidad de sufrir hiperactividad o trastornos del lenguaje cuando son niños, de desarrollar personalidades antisociales cuando son adultos y de poder mover las orejas.

Inclusive en los rasgos físicos, las diferencias individuales entre hombres y mujeres sobrepasan ampliamente las diferencias promedio entre los sexos. El establecimiento de la marca mundial de natación en los 400 metros libres, en 4 minutos y 12 segundos, lograda por Don Schollander en los Olímpicos de 1964, lo hubiera colocado en octavo lugar entre las mujeres en los Olímpicos de 1996, cinco segundos por debajo de la ganadora Michelle Smith.

Durante los años setenta del siglo xx, muchos investigadores estuvieron preocupados porque estudios sobre tales diferencias de género pudieran reforzar los estereotipos y porque las diferencias de género se interpretaran como deficiencias femeninas. Focalizar la atención en las diferencias de género proporcionaría "armas en contra de las mujeres", advirtió el sociólogo Jesse Bernard. Es cierto que las explicaciones dadas a las diferencias usualmente se centran en el grupo que se cataloga diferente. Las personas se interrogan con más frecuencia por las causas de la homosexualidad que por las de la heterosexualidad (o por los determinantes de la orientación sexual). Se preguntan por qué los estadounidenses de origen asiático son, con bastante frecuencia, sobresalientes en matemáticas y ciencias, y no la razón por la que los demás grupos son, por lo común, menos sobresalientes. En cada caso, las personas definen el estándar por medio de un grupo y se preguntan por qué el otro es "diferente".

A partir de los años ochenta, los estudiosos se han sentido más libres para explorar las diferencias de género. Inicialmente, la investigación sobre las diferencias de género "fomentó la causa de la igualdad de los géneros", al reducir los estereotipos muy marcados. Más tarde, durante las décadas de los ochenta y los noventa, muchas investigaciones revelaron diferencias de género, tan grandes en otras áreas de la psicología como "importantes" en el área del comportamiento, reporta Alice Eagly (1995). Aunque los hallazgos confirmen algunos estereotipos para las mujeres (como ser menos agresivas, más dadas a la crianza, más sensitivas, etcétera), éstos son los rasgos que muchas feministas aplauden y que la mayoría de las personas prefieren. No sorprende, pues, que la mayoría califique sus sentimientos respecto de las "mujeres" como más *favorables* que los que experimentan respecto de los "hombres".

El juego de las niñas con frecuencia transcurre en pequeños grupos y relaciones íntimas. El de los niños con más frecuencia es competitivo o agresivo.

Hagamos una comparación de las conexiones sociales, la dominancia, la agresividad y la sexualidad de los hombres y las mujeres. Después de haber descrito estas diferencias, podremos entonces considerar de qué manera las perspectivas evolutiva y cultural las explican. ¿Reflejan las diferencias de género tendencias preestablecidas por la selección natural? ¿O acaso se construyen culturalmente, como un reflejo de los roles que con frecuencia representan los hombres y las mujeres, y de las situaciones en las que actúan?

> "No deberían existir escrúpulos respecto de los estudios directos sobre las diferencias raciales y de género; la ciencia tiene absoluta necesidad de buenos estudios que... nos informen sobre lo que tenemos que hacer para ayudar a que las gentes menos representadas tengan éxito en esta sociedad. No podemos, como el avestruz, permitirnos esconder la cabeza por temor a hacer descubrimientos socialmente incómodos."
>
> Sandra Scarr, psicóloga del desarrollo (1988).

Cultura y género

La influencia cultural queda vívidamente ilustrada por las diferencias en los roles de género en diferentes momentos y lugares.

Ya anotamos que la ***cultura*** **es lo compartido por un gran grupo y que se transmite a través de las generaciones: ideas, actitudes, formas de comportamiento y tradiciones**. Es posible ver el poder moldeador de la cultura en las ideas sobre la manera como los hombres y las mujeres deben comportarse. En todos los países, las jóvenes pasan más tiempo ayudando con el trabajo de la casa y el cuidado de los niños, mientras que los muchachos pasan más tiempo en el juego no supervisado. Incluso en los matrimonios estadounidenses contemporáneos, en los que ambos cónyuges son profesionistas, los hombres hacen la mayor parte de las reparaciones domésticas y las mujeres organizan el cuidado de los niños.

Se ha dicho que la socialización de los géneros da "raíces" a las niñas y "alas" a los muchachos. Durante los últimos 50 años, en los libros para niños *Caldecott Award*, las niñas han sido representadas cuatro veces más utilizando objetos de uso doméstico (como escobas, agujas para coser, ollas y sartenes) y los niños han sido representados cinco veces más que las niñas con objetos de producción (como el tridente, el arado o la escopeta). **Dichas expectativas de comportamiento para hombres y para mujeres definen los *roles de género*.**

En un experimento realizado con estudiantes de la Universidad de Princeton, Mark Zanna y Susan Pack (1975) demostraron el impacto de las expectativas del rol

Los patrones de matrimonio varían. En el mundo el más común es la monogamia. Aunque la poligamia se presenta en algunas culturas.

de género. Las mujeres respondieron un cuestionario en el que hacían una descripción de sí mismas para un hombre mayor no comprometido que esperaban conocer. Quienes mostraban la tendencia a creer que la mujer ideal era aquella interesada por el hogar y complaciente con su esposo, se presentaron a sí mismas de manera femenina más tradicional que como lo hicieron las mujeres que esperaban encontrar un hombre a quien le gustaran las mujeres fuertes y ambiciosas. Es más, al administrárseles un test en el cual debían resolver problemas, las que esperaban hallar al hombre no sexista se comportaron de forma más inteligente; resolvieron 18% más de los problemas que las que esperaban encontrar a un compañero de orientación tradicional. Esta forma de adaptarse para satisfacer la imagen del hombre fue mucho menos pronunciada cuando se trataba de un hombre menos deseable, más joven, comprometido y de baja estatura. En un experimento comparable efectuado por Dean Morier y Cara Seroy (1994) también los hombres modificaron las presentaciones de sí mismos para satisfacer las expectativas de género de las mujeres deseables.

Rol de género
Serie de expectativas de comportamiento (normas) para hombres y para mujeres.

¿Es que la cultura construye los roles de género? ¿O es que los roles de género son un simple reflejo de un comportamiento naturalmente apropiado para hombres y mujeres? La variedad de los roles de género, a través de las culturas y del tiempo, demuestra que, en efecto, **la cultura fabrica nuestros roles de género**.

Los roles de género varían con la cultura

¿Las tareas domésticas deben ser realizadas por las mujeres? ¿Habrán de estar ellas más preocupadas por el ascenso profesional de su esposo que por el suyo propio? John Williams, Debra Best y sus colaboradores (1990b) plantearon tales interrogantes a universitarios de 14 culturas. En casi todas, las estudiantes tuvieron

puntos de vista ligeramente más igualitarios que sus compañeros. Pero las diferencias entre un país y otro fueron mucho mayores. Los estudiantes de Nigeria y de Pakistán, por ejemplo, tuvieron ideas mucho más tradicionales, respecto de los diferentes roles de los hombres y las mujeres, que los estudiantes holandeses o alemanes. Iftikhar Hassan (1980), del Instituto Nacional de Psicología de Pakistán, explica la posición social tradicional de la mujer pakistaní:

> Ella sabe que sus padres no están contentos con el nacimiento de una niña y que no se debe quejar de que sus padres no la envíen a la escuela, ya que no se espera de ella que consiga un trabajo. Se le enseña a ser paciente, sacrificada y obediente... Si algo no marcha en su matrimonio, es a ella a quien se debe culpar. Si alguno de sus hijos no triunfa en la vida, ella es la causa principal de su fracaso. Además, en la circunstancia improbable de que solicite el divorcio o de que le sea concedido, las posibilidades de un segundo matrimonio son muy escasas, puesto que la cultura pakistaní es muy severa con las mujeres divorciadas.

¿Te presentas a veces de una manera ante los miembros de tu sexo y de otra ante los del sexo opuesto?

En las sociedades nómadas, que practican la recolección de alimentos, niños y niñas reciben una educación muy similar, y hombres y mujeres realizan un trabajo muy similar. En las sociedades agrícolas, los roles de género se diferencian más; las mujeres trabajan en la labranza y cuidan de los niños, mientras que los hombres deambulan más libremente. En las sociedades industrializadas los roles varían enormemente. Las mujeres ocupan 2% de las posiciones administrativas en Corea del Sur, 17% en Estados Unidos, 28% en Austria y 48% en Suiza. En Estados Unidos la mayoría de los médicos y dentistas son hombres; en Rusia la mayoría de los médicos son mujeres, así como lo son la mayoría de los dentistas en Dinamarca.

En los países occidentales, los roles de género se están haciendo más flexibles. El trabajo doméstico ya no es necesariamente trabajo de mujeres, ni el mecánico lo es de hombres (cortesía: Policía Nacional de Colombia).

Cultura transmitida por los pares

Aunque cambien los roles, las culturas, como los helados, tienen muchos sabores. En Wall Street, los hombres usan más que todo trajes, y las mujeres, faldas y trajes sastre; en Escocia muchos hombres se ponen faldas plisadas (*kilts*) como vestido formal; en algunas culturas ecuatoriales (pero en ninguna otra) tanto hombres como mujeres no utilizan virtualmente nada. ¿Cómo se preservan tales tradiciones durante generaciones?

La suposición predominante es la que Judith Rich Harris (1998) llama *La suposición de la crianza*; la crianza (forma como los padres educan a sus hijos) dictamina qué llegarán a ser los hijos. Hasta aquí están de acuerdo los freudianos, los conductistas y hasta la persona del automóvil de adelante. Al comparar los extremos de los niños amados con los maltratados se percibe la impresión de que la crianza *en efecto* es importante. Los niños adquieren muchos de los valores en su casa. Pero puesto que las personalidades de los niños se moldean a través del ejemplo de los padres, entonces los niños educados en la misma familia deberían ser notablemente parecidos. ¿O no?

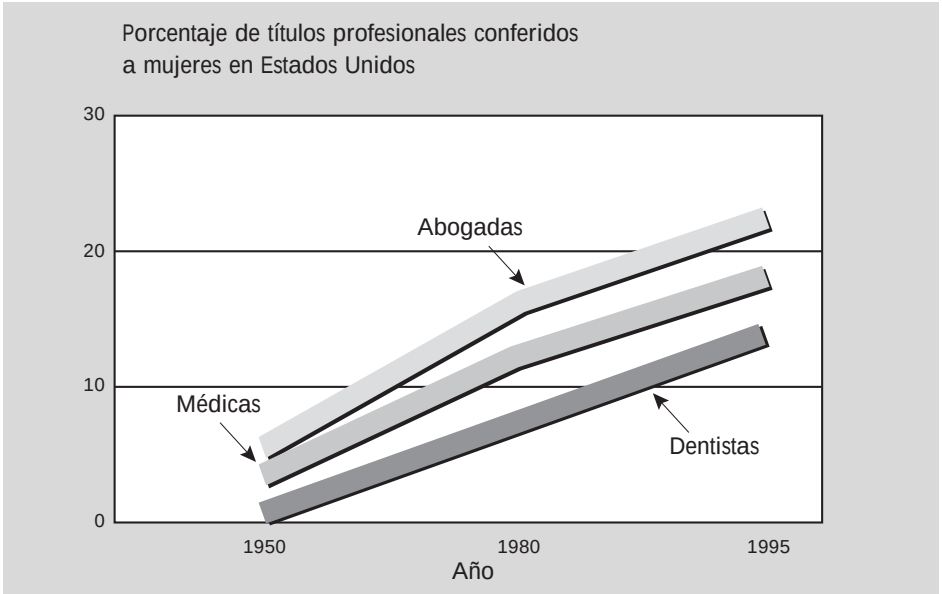
Tal presunción queda refutada por un hallazgo reciente, totalmente sorprendente, aceptado y dramático de la psicología del desarrollo. En palabras de los genetistas del comportamiento Robert Plomin y Denise Daniels (1987): “dos niños de la misma familia [son en promedio] tan diferentes el uno del otro como lo pueden ser otros dos seleccionados al azar de la población general”.

La evidencia obtenida a partir de estudios realizados en gemelos y en hermanos biológicos y adoptivos indica que la influencia genética explica 50% de las variaciones individuales en los rasgos de personalidad. Las influencias ambientales compar-

Figura 3.1

Cambio de los roles de género según el sitio de trabajo

En Estados Unidos, el número de abogadas, médicas y mujeres dentistas va en constante aumento.



(Datos obtenidos del *Statistical Abstract of the United States*.)

tidas, incluida la recibida en el hogar, constituyen tan sólo de 0 a 10% de las diferencias en su personalidad. ¿Qué constituye entonces el otro 40 a 50%? Harris sostiene que es la *influencia de los pares.* Lo que a los niños y a los adolescentes más les importa no es lo que piensen sus padres, sino lo que piensen sus compañeros. Los niños y los muchachos aprenden sus juegos, sus gustos musicales, su acento e incluso las palabras soeces, en primer lugar, de sus compañeros. Veamos lo siguiente:

Esta fotografía de una boda ilustra una tradición cultural en el vestuario que se ha mantenido durante generaciones.

- Los preescolares generalmente rehúsan probar un alimento determinado, a pesar de la insistencia de sus padres, hasta que no se sientan a comer con un grupo de niños a quienes les guste.
- Aunque los hijos de fumadores presentan una alta tasa de tabaquismo, el efecto parece ser mediado en gran parte por sus compañeros. Tales muchachos tienen amigos que con más frecuencia disfrutan fumando, insinúan el placer de hacerlo y les ofrecen cigarrillos.
- Los niños pequeños de inmigrantes, cuyas familias se hallan trasplantadas a culturas extranjeras, por lo general se educan prefiriendo la lengua y las normas de la nueva cultura de sus compañeros. Es posible que se "decodifiquen" al regresar a casa, pero su corazón y su mente permanecen con el grupo de sus pares. De igual forma, los sordomudos con padres de audición normal que asisten a escuelas para sordomudos, por lo general, abandonan la cultura de sus padres y se incorporan a la cultura de los sordomudos.
- Al escoger vivir en un vecindario en lugar de otro, los padres pueden alterar las posibilidades de que sus hijos se vuelvan delincuentes, dejen la escuela, usen drogas o tengan embarazos no deseados.

Llevando su argumento hasta el límite, Harris dice (1996) lo siguiente: luego, si dejamos a un grupo de muchachos en su misma escuela, en el mismo vecindario y con los mismos compañeros, pero cambiamos a los padres, "tendrían que convertirse en la misma clase de adultos". Lo que sucede es que la clase de adultos en que se convierten, por lo general, recuerda a sus padres. Sin embargo, sostiene Harris, **la transmisión cultural es menor del padre como individuo a su hijo, que del grupo de padres al grupo de niños**.

Los padres contribuyen definiendo las escuelas, los vecindarios y los compañeros de sus hijos. Además, es común que los hijos sigan el ejemplo de niños ligeramente mayores que, a la vez, imitan a jóvenes ligeramente mayores, quienes lo siguen de los adultos jóvenes que pertenecen a la generación de los padres. Esto es lo que sucede con los roles de género.

Los vínculos de influencia entre el vínculo parental y el grupo de los hijos son lo suficientemente laxos como para que la transmisión cultural nunca sea perfecta. Tanto las culturas humanas como en la de los primates, el cambio surge de los jóvenes. Cuando un mono descubre una mejor forma de lavar la comida o cuando una nueva generación desarrolla nuevas ideas respecto de la moda, el estilo del culto (religioso) o los roles de género, la innovación viene por lo general de los jóvenes y es aceptada con mayor facilidad por los adultos jóvenes. De esta manera, la tradición cultural continúa aunque las culturas se transformen.

Biología y cultura

Interacción

Cuando el efecto de un factor (como la biología) depende de otro factor (como el medio ambiente).

No tenemos que pensar que la evolución y la cultura sean competidoras. Las normas culturales influyen de manera sutil, aunque poderosa, sobre nuestras actitudes y nuestro comportamiento. Mas no lo hacen independientemente de la biología. **Todo lo social y lo psicológico es en última instancia biológico.** Si las expectativas de los demás influyen en nosotros, tal cuestión forma parte de nuestra programación biológica. Además, lo que proviene de nuestra herencia biológica puede acentuarlo la cultura.

Sólo muy ocasionalmente las parejas violan la norma del hombre más alto.

Ya que los genes y las hormonas predisponen a los machos a ser más agresivos físicamente que las hembras, la cultura llega a amplificar tal diferencia por medio de normas que esperan que los machos sean más fuertes y las hembras un sexo más gentil y amable. De manera similar, la selección natural y la selección cultural pueden cooperar para producir rasgos ventajosos en lo genético, proceso evolutivo que los psicólogos denominan *coevolución.* John Archer (1996) anota: "la contribución con fines adaptativos proviene tanto de los genes como de la cultura, y los dos se interrelacionan muy cercanamente."

También la biología y la cultura pueden *interactuar*. En los seres humanos los rasgos biológicos influyen en la forma como reacciona el medio. Las personas responden diferente a un Sylvester Stallone que a un Woody Allen. De igual manera, los hombres al ser 8% más altos y tener un promedio de casi el doble en la proporción de masa muscular, llegan a vivir experiencias diferentes de las de las mujeres. Tomemos en consideración lo siguiente: **una norma cultural muy arraigada dictamina que los hombres deben ser más altos que sus parejas femeninas**. En un estudio se observó que sólo una de 720 parejas de casados violaba esta norma. Retrospectivamente especularíamos sobre una explicación psicológica. Tal vez ser más altos y mayores sirva para que los hombres perpetúen su poder social sobre

las mujeres. Pero también podríamos especular que hay una sabiduría evolutiva que subrayaría la norma cultural: si las personas prefirieran compañeros de la misma estatura, hombres altos y mujeres bajas con frecuencia se quedarían sin pareja. Como está, la evolución dictamina que los hombres tiendan a ser más altos que las mujeres, igual a lo que dictamina la cultura para las parejas. Así pues, la norma de la altura bien puede ser resultado de la biología y de la cultura.

Los efectos de la biología y la socialización pueden ser importantes en la medida en que influyen sobre los roles sociales que las personas representan, puesto que tales papeles ejercen influencia en lo que llegaremos a ser.

Que los hombres sean más autoritarios y las mujeres más dadas a prodigar cuidados, tal vez sea un *efecto* de la representación de sus roles de fortaleza en ellos y de prodigadora de cuidados en ellas. Cuando un trabajador (hombre o mujer) termina de hablar con su supervisor para hacerlo con su subordinado, se vuelve más autoritario.

Contactos con otras culturas

Todo ser humano, durante el transcurso de su vida, tiene la oportunidad de conocer y tratar con personas de diferentes estratos sociales, de diferentes países, ante quienes, de alguna manera, se percata de sus diferencias culturales.

Desde que nacemos empezamos el constante aprendizaje de nuestra cultura "madre", conducta que a través de los años en lo social nos va a parecer la más adecuada, la más sensata. Con ello crearemos una forma de pensamiento que nos dicte que nuestra manera de comportarnos es la mejor y la más normal, por lo cual tenderemos a considerar que quienes no actúan ni piensan como nosotros son personas "extrañas".

Este comportamiento puede darse básicamente en dos niveles: **el de clases sociales** o **interno** y el **externo, con culturas de otros países**. En el nivel interno tenemos que cuando nos encontramos con gente de otros niveles socioeconómicos, es decir, diferentes del nuestro, de inmediato nos damos cuenta de que actúa de forma distinta. Un ejemplo de lo anterior lo tenemos cuando un individuo de la ciudad va a una comunidad rural; inmediatamente observamos que las personas mantienen más un estilo de vida "conservador", es decir, las costumbres están más arraigadas, el respeto a los mayores es muy notorio, hay mayor comunicación entre los miembros de la familia, puesto que conviven en un mismo solar tres o cuatro generaciones juntas, algo que invita a la comunicación interfamiliar; se camina más libremente en las calles, pues hay menos vehículos, por lo cual algunos se vuelven expertos ciclistas. Las tradiciones se celebran con mayor fidelidad. Desde luego, cada uno de estos pueblos presenta uno o más grados de influencia de otras culturas con las que mantienen contacto, ya sea con otros pueblos, ciudades, a través de los turistas nacionales o internacionales y los medios de comunicación masiva, como la televisión y la radio, entre otros factores, que al mantenerse durante un tiempo prolongado hacen que se produzca un cambio cultural de manera más acelerada.

Hay que aclarar que toda cultura, desde la más simple a la más compleja, toma su propio ritmo en su proceso de transformación y cambio, aunque existen factores como los mencionados que hacen que la transformación sea más acelerada que si no recibiera dichas influencias.

Otra forma de hacer conscientes nuestras diferencias culturales ocurre cuando nos establecemos en otro estado de nuestro país, México. Quizás en los primeros días, después de nuestra llegada, tengamos algunos problemas de adaptación por diferencias en nuestro comportamiento social, pues las relaciones sociales serán un poco diferentes en el nuevo lugar de las acostumbradas en nuestra cultura de ori-

gen. Después tal vez haya líos con la comida, puesto que las especias que estamos acostumbrados a usar en la cocina no se conseguirán tan fácil y las formas de guisar serán diferentes, por lo que es muy probable que el sabor de los platillos que preparemos varíe; también enfrentaremos dificultades para adaptarnos a nuevos espacios, en casas y calles, y aun para las expresiones del lenguaje. Por ejemplo, *güila* en Culiacán, Sinaloa, significa flaco, y en Los Mochis, *zarreado* es difícil y *bichi* es desnudo; pero quienes las oyen por primera vez pueden interpretarlas de manera errónea.

El impacto más fuerte lo experimentamos cuando tenemos la oportunidad de irnos fuera del país y vivir en el extranjero. Como ejemplos, citaremos varios casos, entre ellos está la de alguien con la opción de irse a estudiar un doctorado a Estados Unidos, Rusia o Japón; el trabajo de los diplomáticos que representan a su nación en el extranjero; los intérpretes, quienes deben proporcionar un contexto cultural a su traducción que facilite la comunicación entre personas que no hablan el mismo idioma, y no solamente realizar una traducción literal.También están los casos de los inmigrantes y el de los investigadores, lo mismo que los problemas de intercambio cultural, el encuentro o choque de los miembros de diferentes grupos étnicos, sociales o religiosos dentro de una ciudad, una región o un país.

Ahora mencionaremos un caso más concreto. Supongamos que a través de un intercambio estudiantil tenemos oportunidad de vivir en Estados Unidos. Lo primero que nos va a impactar es la diferencia de idioma, seguido por la distribución de espacios en avenidas, calles y casas, además de la presencia de grupos multiétnicos (anglosajones, afroamericanos, mulatos, entre otros). Al interactuar con los estadounidenses nos daremos cuenta de que manejan otro "espacio personal", es decir, que para conversar entre ellos guardan una distancia mayor a la que utilizamos los mexicanos. Desde luego, sabremos que poseen otro sentido de humor, cierta frialdad en las relaciones interpersonales y su mundialmente famosa obsesión de la puntualidad.

Reacciones psicológicas en los encuentros interpersonales

El encuentro entre dos culturas llega a provocar reacciones psicológicas en el individuo que se introduce dentro de otra cultura según McEntee.

1. **El rechazo de la cultura de origen y la aceptación de la cultura anfitriona.** Es lo que lleva al individuo a la pérdida de su identidad étnica, que es asimilada por la cultura anfitriona. La película *Danza con lobos* es un ejemplo de esta situación.
2. **El rechazo de la cultura anfitriona y la defensa de la propia.** En este caso se exageran el patriotismo, el etnocentrismo y hasta el racismo, lo cual puede provocar conflictos dentro de la sociedad anfitriona. Algunos latinos, especialmente los mexicanos (chicanos) que viven en Los Ángeles, California, rechazan la cultura anglosajona. Ello hace que surjan conflictos entre ambas culturas.
3. **La vacilación entre las dos culturas.** Cuando en las relaciones interpersonales cada miembro de la pareja pertenece a una cultura totalmente diferente, y se reconocen los valores de cada una de ellas, se genera un conflicto de identidad. Los matrimonios interculturales, por ejemplo entre un(a) estadounidense y un(a) menonita, al ser rechazados por ambas culturas, abandonan su cultura de origen y crean una nueva.
4. **La integración de ambas culturas.** Esto se da cuando el individuo integra su cultura y la anfitriona, con lo cual aprende valores y nuevas actitudes, es decir, toma lo mejor de cada cultura.

En los años setenta, ochenta y sobre todo en la década de los noventa del siglo XX, mexicanos que emigraron a Estados Unidos en busca de mejores oportunidades

de vida experimentaron la difícil situación de dejar a sus familiares, amigos, costumbres, etcétera, para enfrentarse a una cultura extraña, aprender un nuevo idioma y las costumbres del *american way of life.* De manera inteligente, muchos conservaron valores mexicanos como la unión familiar, que nos brinda apoyo, protección y afecto, pero asimilando de la cultura anfitriona valores como la puntualidad, la equidad o la programación de su futuro a corto plazo. El efecto de esta integración cultural sobre los grupos sociales se manifiesta en armonía y pluralidad, factores que proporcionan madurez personal y enriquecimiento grupal.

Acercamiento interpersonal: atracción y amor

Los humanos siempre estamos en contacto con otras personas, que forman parte de nuestro panorama de vida y de nuestra rutina diaria, es decir, estamos en contacto con nuestra familia, nuestros amigos de la escuela, amigos o compañeros de trabajo, vecinos, etcétera. Este tipo de relaciones nos ayudan cuando necesitamos apoyo, protección, seguridad, y son nuestro sostén en momentos difíciles. Entonces consideramos que el ser humano tiende a relacionarse con los demás, a sentir filiación, dentro de cuyo contexto se manifiestan las relaciones de atracción que pueden llevar a sentimientos de afecto o cariño; a concretar desde una amistad hasta una relación de pareja. Aunque también durante nuestra vida nos relacionaremos con otras personas que nos sean indiferentes y, en el último de los casos, con algunos que nos produzcan sentimientos de rechazo, que en casos extremos llegarían a sentimientos de racismo, etnocentrismo o xenofobia.

La atracción

En nuestra vida diaria convivimos con gente que nos agrada. Ante esto, nos preguntamos: ¿por qué me cae bien Carlos? La respuesta es que existe una **filiación selectiva**, en la que el componente afectivo juega un papel importante. Entonces es posible afirmar que la interacción humana se fundamenta en sentimientos de atracción-repulsión, es decir, hay una reacción bipolar de “agrado-desagrado”.

Nos sentimos atraídos por otras personas en primera instancia porque en ellos hay una semejanza con nosotros, o sea que compartimos ideas, gustos, afecciones, actitudes, opiniones y valores. Según la teoría del equilibrio de Heider, planteada desde 1958, los sentimientos entre los interlocutores en una relación deben ser “armónicos y compatibles entre sí”, con lo cual los individuos experimentan satisfacción, tranquilidad, quietud: por lo tanto, acabaremos sintiéndonos atraídos por ese alguien.

Para Newcombe, la atracción interpersonal se da cuando compartimos creencias, lo que proporciona seguridad en nuestro sistema de valores y actitudes.

Las teorías conductistas, en términos generales, “pronostican que resultarán queridas aquellas personas que proporcionen a los demás estimulaciones gratificantes o vivencias placenteras”.

Factores que influyen en la atracción

Para que una relación de atracción se dé, tiene que haber una serie de factores que puedan facilitarla o dificultarla. Entre ellos están:

1. **Factores de situación**, que proporcionan un escenario adecuado para la atracción; pero que no son suficientes para mantener la atracción, sólo la favorecen.
2. **La proximidad física**, que se puede presentar en el aula universitaria, en el trabajo, en una fiesta o en un bar. Algunas explicaciones de por qué la proximidad física facilita la atracción son:

a) **La costumbre** de no tratar con extraños por ser peligroso e inadecuado.
b) **La proximidad** llega a incrementar la familiaridad y, consecuentemente, la atracción física.
c) **La prolongada convivencia** suele homogeneizar a las personas. Incluso, los que se llevan mucho se parecen.
d) **Pasar mucho tiempo junto a alguien desagradable** en nuestro trabajo. Aquí entran en juego fuerzas equilibrantes, es decir, combinaciones de empleo o de sentimiento (descubrimiento de que la persona no era tan desagradable como pensábamos).

Por otra parte, también debemos tomar en cuenta las características de la persona estímulo:

a) **El atractivo físico**.
b) **Los rasgos psíquicos**, que pasan a ser importantes cuando se alcanza un grado de estabilidad y de intimidad en las relaciones; entre éstos se encuentran la inteligencia, el nivel de educación, las aptitudes profesionales, la honestidad, la sinceridad y la lealtad.
c) **El estado afectivo**, es decir, los estados anímicos de alegría, serenidad o placer, es la parte positiva del atractivo, mientras que la tristeza, el enfado o la melancolía tienden a ser rechazados.

Características personales socialmente valoradas en las relaciones interpersonales

Éstas son:

a) **La semejanza.** Cuanto mayor es la semejanza de valores, actitudes y opiniones, en el desarrollo de las relaciones interpersonales, mayor será la atracción física.
b) **Complementariedad.** Hay cierta tendencia a sentirnos atraídos por personas diferentes a nosotros, con características que no poseemos y que, por lo tanto, nos son complementarias. En este tipo de relación hay gratificaciones para ambos lados, pues sus necesidades se resuelven por la interacción complementaria, y también surge la comprensión del individuo al relacionarse con otros con cualidades de las que él carece, pero desea, y que no ha sido capaz de obtener.
c) **Reciprocidad.** Esto es también cuando somos atractivos para la otra persona, que nos estima y nos hace sentir bien.

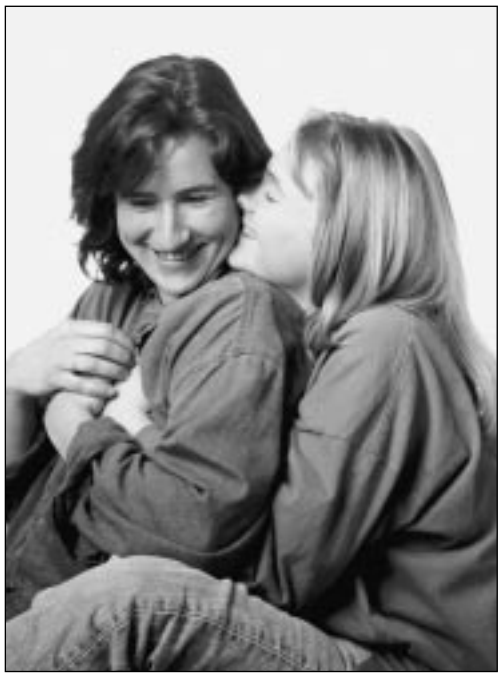
Efectos de la atracción interpersonal

El hecho de que estemos en contacto positivo con otras personas nos proporciona beneficios gratificantes como seres humanos, tales como la felicidad, la salud física y la salud mental. Veamos dichos beneficios:

El amor. Es una actitud positiva hacia una persona basada, fundamentalmente, en la intimidad, el compromiso y la preocupación por el bienestar del otro.

1. **La felicidad.** Cuando llevamos una buena relación con otros nos sentimos felices porque:
   a) Las sonrisas activan los centros del placer.
   b) Se satisface la necesidad de sentirse aceptado, amado.
   c) Se cubre la necesidad de compañía.
2. **La salud física.** Está vinculada con el apoyo de otras personas, lo cual es evidente en los enfermos postoperados y repercute en la esperanza de vida. Las buenas relaciones sociales nos ofrecen apoyo social y salud mental. Es sabido que el estrés daña al sistema inmunológico y hace que la persona sea propensa a padecer más enfermedades. Las buenas relaciones nos proporcionan un confidente con el cual podemos desahogar nuestras tensiones y problemas, a la vez que nos integra a una red social.

3. **La salud mental.** La atracción interpersonal eleva la autoestima y la confianza en sí mismo, evita la depresión y disminuye la ansiedad. Los problemas de la vida diaria nos generan menos estrés si sabemos que contamos con la ayuda y el apoyo de alguien.



Existen diferencias entre la simple atracción interpersonal y el amor.

A pesar del interés que entre poetas, novelistas, periodistas, etcétera, siempre ha despertado el amor, lo cierto es que su estudio científico no ha sido abordado sino hasta épocas recientes. Es que si ya el estudio de la atracción resultaba difícil, el del amor lo será mucho más.

Aún no se ha podido dilucidar con certeza si el amor es cualitativamente análogo a los demás tipos de atracción interpersonal (diferenciándose de ellos en el solo hecho de ocupar posiciones de mayor intensidad en una escala) o si se trata de una realidad psicosocial específica, autónoma y diversa.

Entre los estudios científicos más prestigiosos sobre el amor cabría hacer mención de los trabajos siguientes:

1. La obra de Zick Rubin sobre *El gustarse y el amarse*: *una invitación a la psicología social*.
2. *Un poquito sobre el amor*, de Berscheid y Walster (1974).
3. *El enamoramiento: psicología de la emoción romántica*, de Vernon W. Grant (1976).

Cada uno de estos autores tiene una concepción distinta sobre el amor.

Rubin distingue el amor de la simple atracción interpersonal; considera que el "gustar" se basa fundamentalmente en el afecto y en el respeto, mientras que el amor es algo más intenso que la mera atracción y descansa en la intimidad, el compromiso con la otra persona y la preocupación por su bienestar.

Dermer y Pyszczynsky (1978) encontraron que el amor experimentado hacia la pareja aumentaba tras leer un relato erótico, mientras que no había cambios en las puntuaciones en el gustar. Esto indica que la sexualidad parece ocupar un lugar importante en el amor, pero no en el gustar.

Berscheid y Walster distinguen el amor de la atracción haciendo hincapié en lo efímero del amor romántico (consideran que ningún individuo puede mantener por mucho tiempo el mito y el irrealismo ideales que se fabrican durante las épocas del amor apasionado) y la mayor sensatez que se da en el no apasionado. Concretamente, definen al amor como "un estado emocional salvaje: ternura y sentimientos sexuales, regocijo y dolor, ansiedad y alivio, altruismo y celos coexistentes en una confusión de sentimientos".

En su teoría del "etiquetado social de las emociones", Berscheid y Walster (1978) plantean cómo el amor apasionado es un fenómeno en su mayor parte cultural, una forma cognoscitiva de calificar fuertes emociones, que toma significado, no del contenido fisiológico de la excitación, sino del contexto social. Concretamente, consideran que éste requiere de una fuerte excitación fisiológica y una intensa reacción sentimental que pueda ser atribuida (etiquetada por el sujeto) al amor que se siente

hacia otra persona. Asimismo, señalan que una activación fisiológica puede ser vivenciada por el sujeto que la padece como miedo, frustración, amenaza, tristeza, excitación sexual, seguridad, etcétera, pero, si en el contexto social hay señales que permiten atribuir dicha excitación fisiológica a amor hacia alguien, entonces uno se sentirá enamorado en forma romántica.

Hatfield y Walster definirán el amor apasionado como "un estado de intenso deseo por la unión con otra persona".

a) Estado cargado de emociones y excitación fisiológica ambivalente.
b) Pensamientos recurrentes y característicos sobre la persona amada.
c) Patrones de comportamiento peculiares, tanto verbales como no verbales.

El amor: características de los enamorados

Las principales características definidoras del enamoramiento serían:

a) Es un estado cargado de emociones y excitación fisiológica: atracción, deseo sexual, celos, sentimientos negativos cuando el otro está ausente o no corresponde, y excitación general. Dicho estado se ciñe a todo aquello relacionado con la persona amada; pero no se queda sólo ahí, sino que se extiende a casi todos los ámbitos de la vida cotidiana.
b) Situaciones consistentes en pensar con mucha frecuencia en la persona amada, idealizarla y desear conocerla a profundidad.
c) Cierto patrón peculiar de conductas como expresiones verbales de afecto (decir "te quiero"), revelaciones de aspectos íntimos, brindar apoyo emocional y moral, así como mostrar interés por el otro, sus actividades y opiniones, expresión de forma no verbal de sentimientos positivos (sentirse feliz), manifestaciones materiales (hacer regalos), expresiones físicas de afecto (besar) y aceptación de los aspectos negativos de la otra persona.

Pero ¿cómo llega una persona a tal estado? Existen diversas explicaciones; según Hatfield y Walster (1981), para que ocurra el enamoramiento tienen que darse tres condiciones:

a) La persona debe haber aprendido que el amor es una respuesta apropiada. Es decir, en la cultura y la sociedad en la que vive tiene que aceptarse que hay un tipo de emoción llamada amor y que es algo que le puede ocurrir a cualquiera. Para que se entienda la importancia de este aspecto, pensemos que el fenómeno del amor, tal y como hoy lo entendemos, es algo relativamente nuevo y circunscrito a cierta cultura. Por ejemplo, en la Edad Media el amor romántico era concebido como una emoción sagrada, separada del deseo sexual.
b) La segunda condición es que aparezca una persona que reúna las características adecuadas para ser objeto de nuestro amor. Tales rasgos son fruto principalmente de nuestra historia y de nuestros aprendizajes, vinculados al contexto social.
c) La última condición para que surja el enamoramiento consiste en que debe haber un estado de excitación emocional relacionado con la otra persona. Los factores cognitivos influyen en cómo la gente interpreta sus sentimientos; pero para que se den esos sentimientos ha de experimentar ciertas reacciones nerviosas y corporales.

Existe evidencia empírica que apoya la formulación anterior; no obstante, las explicaciones teóricas de los procesos psicológicos varían. Según lo expuesto, se daría amor siempre que hubiera una activación fisiológica y el individuo dispusiera de

alguna señal exterior que le indicara que tal actividad es amor. De la misma manera pasaría con las demás emociones, dado que la actividad fisiológica es muy semejante en todos los casos. El que la emoción experimentada por una persona sea amor o miedo, por ejemplo, depende de la etiqueta cognitiva de éste para denominar dicha activación.

Ahora bien, existen otras explicaciones de cómo la conjugación de los tres factores puede despertar el amor pasional. Según postula el modelo del refuerzo, el amor o la atracción hacia la persona, presente cuando el individuo está fisiológicamente activado, se debe en lo fundamental a que esta persona constituye un refuerzo, es decir, contribuye a que el sujeto se relaje y disminuya su ansiedad. La teoría mencionada podría incluso explicar el hecho de que la activación fisiológica lleva a una mayor atracción hacia cualquier tipo de persona, aunque ésta sea del mismo sexo.

Otra explicación procede del denominado modelo de facilitación de respuesta. Para este enfoque, la excitación fisiológica fortalece y hace más intensa la respuesta que ya es dominante en el sujeto.

A estas alturas nos podríamos preguntar: ¿sería el componente sexual uno de los factores que distinguiría al amor de los demás tipos de atracción interpersonal?

Como veremos, el componente sexual tampoco va a resultar suficientemente clarificador. Si bien lo que sí parece estar claro es que las emociones productoras de amor deben ser particularmente intensas y que el amor puede ser excitado por gran variedad de acontecimientos.

Cuando nos planteamos el tema de la percepción de emociones, nos encontramos con la dificultad de interpretar correctamente nuestra activación fisiológica; así, las alteraciones del ritmo cardiaco, la respiración y la presión arterial, el aumento de la transpiración, la conductancia de la piel, la dilatación vascular, etcétera, constituyen un patrón general común a muy distintas emociones. Tanto en las reacciones emocionales producidas por el sistema nervioso, autónomo o vegetativo, como en las del sistema endocrino se hace difícil realizar discriminaciones precisas entre emociones. Para que un individuo tome conciencia del tipo de emoción que está vivenciando, es fundamental la ayuda de unas señales ambientales para clarificar la que uno padece. Los sujetos aprenderán el significado de las mismas durante el proceso educativo o de socialización.

Schachter (1964) considera que las emociones son función, al mismo tiempo, de una inducción fisiológica y de una cognición; así, la excitación emotivamente sexual de un varón puede ser interpretada por éste como amor por su novia o sólo como una reacción erótica. Como vemos, una misma alteración fisiológica será etiquetada de determinada manera, en función de los aprendizajes que hayamos realizado en los distintos ambientes socioculturales.

De cualquier manera, como sugieren Berscheid y Walster (1974), tal vez lo que importe a la hora de determinar lo que alguien siente por otro, lo que le está provocando tan intensos sentimientos, es el modo como se llame a esa relación. Si tales emociones, ya sean positivas o negativas, pueden ser atribuidas a un amor apasionado, será precisamente amor la emoción que se experimente; pero si no son atribuidos al amor, en especial los negativos, éste se debilitará y morirá.

a) La persona tiene que haber aprendido que el amor es una respuesta cultural y socialmente apropiada.

b) Debe aparecer otra persona que reúna las características adecuadas para ser el objeto de nuestro amor.

c) Tiene que haber un estado de excitación emocional relacionado con la otra persona.

Distintas formas de amar

No todos los amores tienen que ser pasiones; con cierta frecuencia, nuestros sentimientos hacia otra persona se fundamentan en una preocupación por su felicidad y bienestar. Podríamos considerar distintas formas de amar que caracterizarían, asimismo, a diferentes tipos de relaciones.

El amor compañero. A veces nos sentimos unidos a un ser que valoramos y con quien compartimos todo lo que tenemos: posesiones, conocimiento e intimidad. En definitiva, podemos decir que se trata de un proceso mutuo de apoyo social, comu-

nicación y comprensión. Obviamente, el tono emocional del amor compañero es menor que el del amor pasional, aunque esto no significa que la intensidad o fuerza con que afecta a la vida del individuo sea menor.

En ocasiones nos encontramos que este tipo de relaciones surge con posterioridad, aunque puede darse también simultáneamente con el amor pasional. En otros momentos es resultado de un ambiente social determinado, sociedades donde la gente se conoce y, debido al contacto cotidiano, se van forjando amistades y relaciones más emocionales.

Siguiendo a Argyle (1993), diferenciaríamos entre distintos **tipos de relaciones** atendiendo a diversas propiedades distintivas. Algunas serían:

El matrimonio. Implicaría el máximo índice de intimidad. Los esposos hacen fuertes inversiones de tiempo y dinero para lograr una vida en común, que les implicará un alto grado de compromiso y que producirá dolor si llegara a romperse. Comparten multitud de actividades a la hora de llevar la casa, educar a los hijos, divertirse, intercambiar intimidades, proporcionarse ayuda, mantener relaciones sexuales, etcétera. Lo anterior suele conducir a un elevado nivel de satisfacción, no libre de conflictos, que en general repercute en forma beneficiosa en la salud y la felicidad de los cónyuges.

Amistad. Este tipo de relación se muestra como menos íntima que el matrimonio, sin que habitualmente haya sexo ni cohabitación entre los implicados. Más que responsabilidades, los amigos comparten fundamentalmente actividades relacionadas con el ocio, como ir a comer, a tomar copas, a charlar, etcétera, lo cual permite entender que es la relación más importante para los jóvenes sin parejas.

Compañeros de trabajo. El tipo de relación que mantengamos con los compañeros de trabajo, hasta cierto punto, está impuesto por la organización en la que uno trabaja. No obstante, determinantes como las condiciones físicas del trabajo, el tipo de tareas que realicemos, el salario percibido, el estatus que ocupemos con respecto a los demás, etcétera, facilitarán el desarrollo de lazos de amistad o los debilitarán. Igualmente, influirán multitudes de variables personales como nuestro estilo de trabajo (cooperativo o competitivo), nuestra autoestima o nuestras habilidades de relación.

La gente suele desarrollar relaciones informales en el lugar de trabajo e ir a tomar café o a comer con los compañeros en los momentos de descanso, lo cual llega a desembocar en una amistad. Sin embargo, estudios han comprobado que las relaciones con compañeros de trabajo suelen ser más débiles y superficiales que la amistad o el parentesco. En este sentido, Kayser, Schwinger y Lohen (1984) encontraron que en las relaciones laborales se espera recibir dinero y bienes materiales, mientras que en el amor y la amistad lo que por lo común se busca es afecto y estima.

Parentesco. Este tipo de relaciones comprendería aquellas mantenidas con padres, hijos y hermanos. Si bien son totalmente distintas, poseen rasgos semejantes a los de la amistad. Las actividades más comúnmente compartidas serían ir de compras, quedarse con los hijos y darse auxilio en momentos de grave necesidad. Por otro lado, los parientes compartirían entre sí menos ratos de ocio, tendrían menor frecuencia de contactos y menos intereses compartidos que con los amigos.

Otras formas de amor

A continuación expondremos otros tipos de amor que aparecen con frecuencia en las clasificaciones que se han realizado sobre el tema.

El amor como decisión-compromiso comprende dos aspectos, uno a corto plazo, consiste en la decisión de que uno quiere a alguien, y otro a largo plazo, que implica el compromiso de mantener ese amor. Ambos aspectos no tienen que ir necesariamente juntos.

El amor como **juego**. Algunas de las características de este tipo de amor serían: no existen fuertes vínculos emocionales, las características de la persona amada no son determinantes fundamentales de la atracción, el contacto frecuente es evitado, hay ciertas dosis de engaño, los celos y la posesividad no son esenciales.

El amor **altruista**. Consiste en el **cuidado incondicional, la entrega completa al otro**, **o a los otros, sin esperar nada a cambio**. La sexualidad es un componente ausente en este tipo de amor. Se trata más de una decisión cognitiva que emocional.

Para terminar con este apartado, nos falta realizar el proceso contrario al que hemos venido haciendo, intentado diferenciar, definir, lo que entendemos por amor, pues en la vida real todos los elementos se encuentran mezclados. Por ello, en seguida examinaremos el esfuerzo integrador de Sternberg.

Entre otras formas tenemos: el amor como decisión-compromiso, el amor como juego y el amor altruista.

Dicho autor considera la existencia de tres elementos básicos en el amor; a saber, la intimidad, la pasión y el compromiso. La combinación de estos componentes del amor da lugar a otras formas. Teniendo a cada elemento básico en los vértices de un triángulo equilátero, las diferentes combinaciones que logramos son: intimidad + pasión (amor romántico), intimidad + compromiso (amor compañero), pasión + compromiso (amor fatuo) e intimidad + pasión + compromiso (amor completo).

La intimidad se refiere al sentimiento de cercanía, unión y afecto hacia otro, sin involucrar pasión ni compromiso a largo plazo. La pasión sería el amor a primera vista; consiste en un estado de excitación mental y física. El compromiso es la decisión de que uno quiere a otra persona sin que haya intimidad ni pasión. Cada uno de estos tres componentes básicos evoluciona temporalmente de manera diferente.

RASGOS DE LA PERSONALIDAD DEL MEXICANO

Acercamiento general

Como mexicanos nos hemos dado cuenta de que actuamos de manera diferente a otros grupos culturales, es decir, sabemos que somos distintos a los estadounidenses, a los japoneses, a los alemanes. ¿Alguna vez nos hemos preguntado por qué actuamos de una forma y no de otra? ¿Por qué sobresalimos? Y si lo hacemos ¿por qué sólo a nivel individual, como en el caso de los marchistas o los clavadistas olímpicos? ¿Por qué nuestro equipo de futbol parece que llega a destacar en los grandes campeonatos y al final se queda en la raya? ¿Por qué fallamos en los penaltis? ¿Por qué hay un sentimiento de inferioridad? ¿Cuál es el motivo por el que nuestros hijos se quedan bajo la protección familiar hasta después de los 21 años, a diferencia de los estadounidenses, que logran su independencia económica a los 18 años?

Para obtener las respuestas a tales preguntas, empecemos por conocernos a nosotros mismos, nuestros antecedentes históricos y culturales que dieron origen al mexicano de hoy.

Cabe aclarar que los datos que a continuación se presentan principalmente están relacionados con los mexicanos del centro del país, que gente del interior comparte, es cierto, pero también hay variación debido a los antecedentes culturales y étnicos de las regiones que conforman la propia cultura del mexicano. Recordemos que los pueblos mesoamericanos estaban integrados por diversas etnias como los aztecas, los tlaxcaltecas o los mayas, sólo por citar algunos. Por ello, el mexicano tanto de Sonora como el de Yucatán comparte rasgos con el del centro de México, aunque sus antecedentes los diferencian.

Los beneficios que se obtendrán al conocer nuestros rasgos psicológicos nos ayudarán a aceptarnos a nosotros mismos, valorarnos más, modificar nuestras características indeseables, comprender la conducta ajena, mejorar la relación con otras personas, aprender a trabajar en equipo y revalorar la cultura haciendo hincapié en valores positivos como nuestro sentido de familia.

Antecedentes

Tenemos que conocer que como mexicanos del siglo XXI estamos compuestos de tres elementos: el indígena, el español y el anglosajón.

El componente indígena

La gente del centro de México estaba acostumbrada a que pueblos más poderosos les impusieran su cultura, *a recibir órdenes de otros*; un ejemplo es el imperio azteca, que sometió a sus vecinos. *Además de exigir sumisión a los conquistados*, los aztecas creían en ciclos de vida de 52 años, cuyo término implicaba una destrucción total, y volvía a comenzar un nuevo ciclo. Hay una coincidencia: a finales del siglo XV se acercaba a su fin un ciclo, la época cósmica del Quinto Sol, y se esperaba el retorno del dios Quetzalcóatl, que vendría por el Oriente.

Huitzilopochtli, el dios azteca del Sol.

También creían que el hombre había sido creado para servir a los dioses. En este sentido, uno de sus dioses más importantes, Huitzilopochtli, el Sol, perdía fuerzas al atardecer, y al cruzar el mundo sombrío de la noche había que reforzarlo y alimentarlo con sangre humana, la fuente de la vida. Lo anterior explica el porqué de los sacrificios humanos. Asimismo, es conveniente mencionar las ofrendas de los desollados como ofrenda para el dios de la agricultura, Xipe Totec, de doncellas elegidas para ser ofrendadas a Tláloc y las rudezas del juego de pelota. Lo anterior explica por qué era un pueblo sometido al dominio de una sociedad fuertemente estratificada, dependiente de los dioses, así como con una actitud fatalista y resignada de su expectativa de vida.

El componente hispano

Los actores de la Conquista fueron, por un lado, *soldados* audaces y aventureros, gente ruda, ambiciosa y sin escrúpulos; por el otro, *frailes misioneros*; las más de las veces, gente servicial, pero encerradas en sus dogmas, con carácter débil y apocadas ante la milicia y el gobierno, no así ante los indios. De esta forma, la Iglesia católica fue solidaria de todos los abusos del régimen colonial, razón por la cual la Corona española consolidó la dominación civil y eclesiástica, desde el palacio virreinal y el palacio arzobispal.

Tanto la cruz como la espada tenían tres motivos para encontrarse lejos de sus tierras: **el poder**, la aventura, las riquezas y la explotación; la convicción de realizar la tarea de **civilizar** a personas bárbaras, y el propósito de **evangelizar**, es decir, de llevar la fe cristiana a paganos sumidos en burdas idolatrías.

Los misioneros piadosos y bien intencionados fueron, sin quererlo, el instrumento definitivo de la dominación; al desarticular el equilibrio de un sistema de vida coherente y estructurado contribuyeron, más profunda y radicalmente que los militares y civiles, a destruir el mundo que quisieron defender. Por otro lado, al regalar Hernán Cortés, a sus soldados y a sus amigos las tierras arrebatadas a los aborígenes, legítimos propietarios, creó, sobre la base de la rapiña, la propiedad privada y cortó a los naturales el cordón umbilical de la tierra.

El encuentro de dos culturas

Tal hecho en verdad fue un choque violentísimo, brutal, destructor, sin ápice de diálogo, razón o respeto, una guerra despiadada cuyo resultado fue un sincretismo, es decir, una mala mezcla de ambas culturas.

Los indígenas, bajo tan abrumadoras circunstancias, cayeron en un vacío existencial absoluto y en el desamparo más desolador; habían perdido todo lo suyo y no lograron entender lo nuevo, lo advenedizo.

Bajo estas condiciones nació el fruto de esa mala unión, **el mestizo**, hijo de la india violada y, por lo mismo, devaluado, rechazado, despreciado, quien, junto con el **indio cristianizado**, se vio obligado a buscar en la **fe católica** un sitio en el Cosmos.

La mayoría se dejó apabullar por el conquistador vencedor, pero siempre iban a subsistir los Cuauhtémoc, luchadores heroicos aunque vencidos, listos para enarbolar la bandera de la protesta.

Los traumas de los mexicanos a través de los siglos

Aquí se destacarán los aspectos socioculturales en la génesis de los traumas de los mexicanos a lo largo de la historia, así como el efecto que esto ha provocado en nuestra conducta colectiva e individual.

El primero de los traumas lo sufrió el **indígena**, quien después del protagonismo de la Conquista **fue objeto de la aniquilación, casi del exterminio**.

El segundo se centra en **la mujer indígena que, al unirse forzadamente al español, traicionaba a su raza y su cultura**; los hijos mestizos crecían a la sombra de la madre y lejos del padre. Desde entonces la familia mexicana sufre de exceso de madre y falta de padre.

El mestizo era entonces un auténtico “hijo de su madre”: no era aceptado en el mundo criollo al que aspiraba, ni estaba integrado en el mundo indio que podía ofrecerle seguridad y calor. Observamos que durante la Conquista emerge el indio como protagonista del choque con los europeos, en tanto que durante la Colonia es la india quien toma el papel principal.

En tercer y cuarto lugares tenemos las traumáticas y pavorosas epidemias que diezmaron a la población, los trabajos forzados en las minas, así como en la construcción de palacios, templos y enormes conventos.

Para un mejor control político, un eficiente cobro de tributos y una mejor evangelización, el gobierno virreinal tuvo la ocurrencia de **juntar a los indígenas en poblaciones de traza europea**, que poco o nada tenía que ver con las actividades que éstos acostumbraban, obligando al indígena a hacer los trabajos que el español quería, sin reconocer la especialización de su trabajo.

Hacia fines del siglo XVIII toman forma los movimientos en favor de la independencia. En 1810, apoyado por los criollos del clero bajo (despojados de sus privilegios), quienes alborotan a mestizos y aborígenes, Hidalgo logró reunir a la población

utilizando como símbolo religioso y patriótico el estandarte de la Virgen de Guadalupe para enarbolar el movimiento independiente. A este esfuerzo se unieron la nobleza y el alto clero novohispanos que en 1820 habían sido despojados de sus privilegios por España. Adoptaron con pasión la causa del movimiento y le encomendaron a Iturbide que pactara con Guerrero para así consumar la independencia.

En cierto modo los indígenas consumaron la Conquista; y los españoles, la Independencia.

En 1847, 26 años después de la Independencia, México sufrió la mutilación de más de la mitad de su territorio, hecho que en la psicología del pueblo se ha vivido como una castración. Los causantes fueron los vecinos del norte, quienes hoy se muestran tan interesados en nuestro bienestar.

Después tenemos que la *Constitución* de febrero de 1857 establecía que se absolvería en la confesión a cualquier católico que hubiera jurado la *Constitución* si no presentase una retractación pública. Nuevo trauma para la conciencia religiosa del pueblo que se ve ante la disyuntiva: ¿enemigo de mi religión o enemigo de mi Estado?

Luego viene el Porfiriato. Un hombre, Porfirio Díaz, permanecería 31 años en el poder. En este tiempo, aunque hay un orden social, existe un tremendo contraste entre la soberbia aristocracia y la lacerante miseria de los peones acasillados que son explotados en las tiendas de raya.

En 1910, con un movimiento revolucionario, se desquicia el orden social del Porfiriato. Se proclaman la justicia, la democracia y la libertad. El movimiento fue encabezado por Madero, quien quedó atrapado en las garras del régimen vencido, lo cual hizo que surgiera un nuevo *status quo*, resultado del privilegio y de la injusticia social.

En los años setenta del siglo xx, después del descubrimiento de nuestra riqueza petrolera, nos enfrentamos a otras calamidades: las devaluaciones del peso y la galopante inflación. Para terminar con la cadena de traumas a nivel colectivo, ahora tenemos el control de la natalidad y la legalización del aborto.

El elemento anglosajón

Al correr los decenios del siglo xx, México se vio sometido por otra conquista, el neocolonialismo del poderoso vecino del norte, que nos ha invadido con su diplomacia, sus transnacionales, su consumismo, sus espectáculos, sus modas, su lenguaje, su *american way of life*, lo cual ha hecho surgir actitudes ambivalentes: de admiración y de coraje, de envidia y de rechazo.

Sabemos que el coloso imperialista nos domina, nos controla, manipula nuestra economía y nuestra política, que la gesta nacionalista que tanto nos enorgullece —la expropiación petrolera— "fue promovida por los estadounidenses para expulsar a sus competidores (europeos) en México, provocar una disminución de los exportadores de petróleo y lograr una independencia tecnológica petrolera de México hacia Estados Unidos".

Nuestra psicología profunda

Algunas de las características más sobresalientes y predominantes de los mexicanos son las siguientes:

La crisis de identidad y las ambivalencias

Se entiende por identidad nacional la conciencia de determinados rasgos compartidos por una colectividad y la aceptación de un estilo de vida, que incluye un peculiar sistema de normas y valores.

Esta identidad fue imposible en la época de la Colonia, pues el mestizo fue considerado hijo de una mujer burlada, y por lo mismo devaluada, de quien recibía calor, afecto y protección, pero que representaba lo despreciado. Entonces emergen sentimientos ambivalentes de amor y odio sólo hacia la mujer, pues al padre, español o criollo, no se le conocía.

La crisis de identidad toma las formas de disimulo, como por ejemplo el importamadrismo, que es una manera de burlarse de sí mismo, o el mostrarse muy hombre y desafiar peligros innecesarios. También es posible mencionar el lenguaje procaz y los desplantes de superioridad cuando menospreciamos a los indios, a los provincianos y a los "nacos".

En general, tales poses **son mecanismos psicológicos compensatorios** para tapar la debilidad, el desconcierto y la confusión.

El mexicano es un hombre que, enmascarado, busca tapar la dolorosa huella que han dejado siglos de manipulación y mentira política, así como aquello que nos han hecho creer en cuanto a que somos inferiores e incompletos.

Por fortuna existen otros recursos para buscar y afirmar la identidad nacional, como los símbolos nacionales (la bandera, el escudo, la Virgen de Guadalupe, el Calendario Azteca...), pero con la condición de que sean asumidos sin fanatismo. También están la común idiosincrasia, el folclor (ballet, música popular, antojitos, películas, artesanías...), las obras de los grandes muralistas, literatos y deportistas, entre otros.

Actitudes religiosas

México es un país católico cuya génesis se remonta al siglo XVI cuando heredamos elementos tales como las devociones importadas de España, con líderes paternalistas e implacables que no permitían protesta alguna en contra de sus dogmas, aunado a una cultura feudal que imponía obediencia y sumisión por encima de todo. Dicha situación ha dejado en el mexicano una gran incapacidad para afrontar sus problemas.

Como resultado de una conversión masiva e implacable, el mexicano tiene una religión popular que se caracteriza por una exuberante ceremonialidad comunitaria, con las procesiones a La Villa y a Chalma, la superstición, el fanatismo, y el exhibicionismo de bodas, bautizos y funerales.

La Virgen de Guadalupe, como la representación del mestizaje, se convierte en la madre segura de todos los mexicanos [la madre de la que no sentimos vergüenza, ni nos produce ambivalencias].

Esfera moral

Entre las actitudes que toma el mexicano ante la vida está el panorama ético de la población mexicana en el que destaca una nube de cinismo. Incluye la mordida, el soborno, las violaciones a nuestra *Constitución*, la infidelidad conyugal y los fraudes fiscales, entre otros.

La actitud ante la muerte

Se dice que México es el único país en donde se celebra el día de los difuntos con una fiesta ruidosa, debido a la herencia cultural del significado de la muerte, es decir, no como el final de la vida, sino como un ciclo infinito; por lo tanto, existe una comunidad entre los vivos y los muertos.

El mexicano ve a la muerte como algo vivo; la frecuenta, se burla de ella, la acaricia, la festeja, duerme con ella como con su juguete favorito, se regala calaveras de azúcar o esqueletos de alambre con el nombre del amigo y come pan de muerto.

La dependencia ancestral

Como consecuencia de la destrucción de nuestra cultura original, nos lanzamos a buscar nuestra cultura-padre —a la madre ya la aseguramos con la Virgen María—; y al no encontrarla, empezamos a imitar modelos extranjeros. Eso es lo que hemos hecho siempre, buscar depender de otros, del gobierno (paternalismo, presidencialismo, centralismo, servilismo, etcétera), de lo divino (providencialismo, promesas y mandas para solucionar problemas), de lo familiar (padres sobreprotectores, dominantes, familias patriarcales, etcétera), del medio social (imitación de los extranjeros primermundistas). Además, tenemos dependencia de aspectos como la naturaleza (el petróleo) y los poderosos vecinos (colonialismo cultural, malinchismo y el espanglish).

En resumen, el mexicano es una persona insegura, con baja autoestima, que ante situaciones de tensión busca refugiarse en roles prescritos. N*o lee literatura seria; por ello, no posee ideas propias*.

El fenómeno del paternalismo

Hay en la conciencia mexicana una orfandad traumática, un fantasma del padre ausente, por lo que necesitamos una figura paterna idealizada (las visitas del papa). El padre menosprecia a la mujer y contrasta su ausencia física con presencias esporádicas dominantes en las que exige el reconocimiento de su imagen del más fuerte: como padre autoritario, hostil, agresivo, duro, macho, pero idealizable e idealizado.

Con esta idea crecen los hijos varones, los cuales reproducirán el modelo.

Un pueblo acostumbrado a la dominación, a la obediencia, a la represión y a la manipulación es presa fácil del caudillismo y del caciquismo. Es aquí donde se encuentra el presidente mexicano, a quien se le inciensa y se le rinden los elogios más exagerados. Se sigue en busca del padre ausente.

La autodevaluación del mexicano

Entre los rasgos de autodevaluación del mexicano destacan los siguientes:

- Desdén por lo nuestro y sobrevaluación de los extranjeros que vienen a México.
- Influyentismo y recomendaciones: no valemos por nosotros mismos, necesitamos apoyos.
- Fanfarronería: presume hasta de lo que no tiene.
- Antesalas e impunidad, que son parte integral de nuestra cultura; todo mundo lo sabe y todo mundo lo sufre. Psicológicamente eso significa que tu tiempo no vale, que no nos sentimos importantes, que no merecemos tomarnos en serio ni tú ni yo.
- Despilfarro, que es otro rasgo con el queremos convencernos y convencer a los demás: soy grande, soy poderoso.
- La basura que afea nuestras calles, plazas y carreteras, es una falta de respeto a nosotros mismos (*¿ignorancia?*).
- Los diminutivos forman parte de nuestro lenguaje cotidiano: "tengo un *changarrito* de refacciones", "tengo que comprarme unos *trapitos* para el próximo invierno". También hay ciertos modos de hablar: "yo quisiera hacer notar", en vez de "yo quiero hacer notar".

La sociedad mexicana actual

La sociedad mexicana es un mosaico de culturas, compuesta de clases sociales, castas y marginados, pero con un común denominador: un medio cultural que nos hace a todos, incluyendo a indios y criollos, ***culturalmente mestizos***.

Somos dos naciones en una: la moderna de la minoría privilegiada (explotadores), y la de la mayoría oprimida y marginada (explotados). Por vivir en una época de cambio acelerado, observamos un tenaz conflicto de fuerzas culturales, entre la tradición y las fuerzas contraculturales, es decir, la modernidad.

La familia mexicana

En las clases populares el padre sigue siendo una especie de dueño de la esposa y de los hijos. Con frecuencia hay un ambiente de miedo, desconfianza, simulación, agresividad reprimida, chantajes sentimentales, resentimiento y odio. Muchos matrimonios se mantienen sólo por el miedo de la mujer a separarse.

En la relación laboral muchos obreros, sometidos al autoritarismo del "patrón", interiorizan el papel de opresor, sin darse cuenta de que están expuestos a reproducirlo en su relación de pareja. Situación semejante le ocurre al burócrata que, frustrado por mil experiencias de servilismo, llega a su casa y se desquita mangoneando a su mujer y sus hijos.

La mujer mexicana

Primeramente madre, que esposa, se define más como protectora de los hijos que como compañera del hombre.

Su perfil psicológico: es abnegada (no vive para sí, sino para otros; es masoquista), sometida (de niña al padre y a la madre, de adulta a su hombre, o tal vez al hermano mayor) y tradicionalista (la mujer tiende a simbolizar el pasado; el hombre, el presente). Es dulce, fiel, amorosa, abnegada, dependiente y no responsable de sí fuera del hogar.

Muy recientemente, por influjo del cine extranjero y de los medios de comunicación masiva, se ha ido perfilando otro tipo de mujer: la moderna, liberada, ambiciosa, manipuladora, creativa, decidida, emprendedora, que lucha por un lugar en la sociedad, aunque con sentimientos de culpa, por no prestarle el tiempo que debiera a los hijos.

De estos dos perfiles tendrá que salir el punto justo y de equilibrio para la mexicana del futuro inmediato.

Los jóvenes

Tomamos como ejemplo de la juventud mexicana a los muchachos de la clase media, en quienes encontramos las características siguientes:

- Están conscientes de ser una clase dentro de la sociedad.
- Tienen conciencia de vivir en el país de la corrupción, y que esto afectará su trabajo y desempeño profesional.
- Critican la sociedad de consumo, pero la asimilan y viven en y de ella.
- Se interesan mucho por el deporte, pero lo ven como huída, agresión, violencia, revancha, palestra de

Los jóvenes de la clase media en México tienen conciencia de ser una clase dentro de la sociedad.

prestigio; no tanto como ejercicio físico, afirmación de vitalidad ni expansión de la persona.

- Sueñan en un auto, no como medio de transporte, sino como símbolo de seguridad, independencia, libertad, aventura, riesgo, prestigio, forma de ser diferentes y autoafirmarse; se enamoran de su coche, real o imaginario.

Las clases sociales y las castas

Los de abajo son los marginados, desnutridos y humillados. Es el indígena triste, sin voz y sin rostro, que tiene como rasgo psíquico más sobresaliente la resignación.

La clase media suele ser dinámica y estar interesada en su promoción. Alimenta sueños de riqueza y de poder, muestra espíritu de competencia, tiende a aparentar y presumir. Vive en la simulación, la mistificación, el autoengaño, y se muere por usar productos importados de Estados Unidos. Si actúa en la política es por prestigio personal. A esta clase pertenecen las mujeres modernas.

La clase poderosa: es la aristocracia económica que controla los medios de comunicación, la empresa y a los obreros; sus miembros son capaces de anular cualquier insurgencia obrera desde su embrión. Ejercen el control sobre el campesinado, la ciencia y los espectáculos. Tras bambalinas existe un diálogo íntimo entre el Estado y el gran capital.

Los hijos de esta clase estudian en escuelas elitistas, cuatro de las siete universidades más caras del país, que son manejadas por la Iglesia católica. Estudiar en uno de estos colegios significa no revolverse con los hijos de los proletarios, disfrutar un ambiente de gente de buen ver y bien vivir; desde ahí anudan relaciones con los poderosos.

De este modo, al igual que en la Colonia, la Iglesia viene a ser legitimadora del nuevo sistema de castas, a través de la racionalización sutil de “educar a las clases dirigentes y ricas”.

El individualismo

El mexicano tiende a ser individualista, a trabajar solo, a no creer en equipos, por lo que han florecido más como artesanos que como industriales; porque la industria moderna exige equipos bien integrados, las artesanías no. Somos un país de héroes y caudillos. Los deportistas sobresalen individualmente como son los casos de natación, clavados, caminata, boxeo o equitación. Los científicos nos ofrecen algunos casos aislados.

Para finalizar, diremos que el mexicano posee sentido de clan debido a que en éste encuentra sentimientos de afecto, aceptación y seguridad; por otro lado, no tiene sentido de equipo, puesto a que ahí se le exige eficiencia y colaboración.

Los aspectos más positivos de nuestra psicología

Estos aspectos se encuentran en nuestros valores. Estudios realizados por el doctor Rogelio Díaz-Guerrero manifiestan que **la poca autoestima del mexicano** se debe a **una excesiva y mal entendida humildad**, la cual se autoimpone a fin de destacar el valor y la grandeza de los símbolos en los que se cree: Dios, la Virgen, los santos, la Iglesia; y los de las personas que son su razón de ser: la madre, el padre, la familia, el hermano mayor, los compadres, los amigos. Muchas de las actividades del mexicano están ligadas a tales símbolos, lo que le proporciona una seguridad emocional superior a la de personas de otros países y otras culturas. La mayoría de las personas recurren a su familia, a algún amigo o a la religión para solicitar apoyo emocio-

nal, lo cual destaca la fuerza social, la cohesión de la familia y las creencias religiosas como fuente de seguridad. En la familia, la mayoría de los mexicanos encuentran tranquilidad, seguridad, alegría, satisfacción, confianza y amor.

El mexicano tiene a su familia como fuente de apoyo, protección, orientación y afecto. Dentro de ella, cultivamos valores como **el servicio a los demás**, de **convivencia**, *pues ahí podemos encontrar el respeto afectuoso, la bondad, la humildad, la paciencia, la tolerancia, la amistad y la resignación. El hombre* ***aprende en su núcleo familiar a desarrollar valores como la lealtad, la cooperación y el afecto***, así como el servicio a los demás.

La actitud flexible y adaptativa de nuestro pueblo permite aceptar la divergencia de opiniones, y propicia la armonía y la cordialidad. Sus modales corteses y ceremoniosos no son meros formalismos; detrás de ellos se esconde un **genuino calor humano**; *sus celebraciones y sus fiestas son de entrega y comunicación.*

La actitud solidaria con la familia, con el grupo y la sociedad también son factores positivos que pueden aprovecharse para el desarrollo social. A pesar del machismo, el hombre es más expresivo, lo que facilita la comunicación afectiva entre la pareja. **Su sentido de humor** le permite superar las adversidades, y ser alegres y sociales. Este comportamiento jocoso requiere de **ingenio**, buena base para el desarrollo de la creatividad.

Un gran porcentaje considera que el mutuo respeto, el aprecio y la fidelidad son elementos importantes para mantener la unión con la familia. Ello resulta correcto para la integración familiar, la salud emocional y el desarrollo de los hijos.

Los valores fundamentales para el mexicano son: familia, patria y religión.

Todos estos valores son muy apreciables; por ello, conviene reforzarlos y no olvidar que podemos desecharlos en aras de nuestra manía de copiar otras culturas más materialistas, que se encuentran decadentes precisamente por la pérdida de dichos valores humanistas.

Tipos de mexicanos

El doctor Rogelio Díaz-Guerrero, en su libro *Psicología del mexicano* (1992), propone una clasificación de ocho tipos de mexicanos, de los cuales presentamos aquí los cuatro más representativos de nuestra cultura.

El más común es el mexicano **pasivo obediente afiliativo**, cuyas características son ser obediente, afectuoso, complaciente; lo encontramos en las áreas rurales, y como adulto posiblemente no llegue a tener una posición de dirección, pues le falta iniciativa propia y valerse por sí mismo.

Otro tipo es el **rebelde activamente afirmativo, que es rebelde a la cultura**. Suele ser peleonero, llevar la contra a los demás, pero también es independiente, autónomo y autosuficiente; tiende a ser más inteligente que los demás; a veces resulta buen empresario, ejecutivo, profesionista o científico, y hasta guerrillero.

Uno más es el mexicano con **control interno activo**. Es íntegro, alberga en sí mismo todas las características positivas de nuestra cultura: obediente cuando se requiere y rebelde si se necesita; más afectivo y complaciente que la mayoría, pero más disciplinado, metódico, reflexivo y optimista. Se opone a la corrupción y al compadrazgo. Algunos se convierten en líderes estudiantiles íntegros. Es nuestro mejor profesionista, catedrático, científico, empresario y un político honrado.

El mexicano con **control externo pasivo** es el más negativo de la cultura: la oveja negra de la familia. Entre sus características están ser desobediente, no complaciente, veleta, corrupto, vengativo, servil, pesimista, mediocre. Es un sujeto que se aprovecha de todas, todas, pues piensa que “el fin siempre justifica los medios”.

También hay características que compartimos todos los mexicanos, tales como la **necesidad de jugar, de contar chistes, de hacer bromas, además del grado de persistencia, perseverancia y habilidad para trabajar largas horas**.

El mexicano en el trabajo

Ahora que contamos con conocimientos acerca de nosotros mismos, podemos decir que, a pesar de nuestros antecedentes culturales, golpes y traumas, somos un pueblo en crecimiento y consolidación que todavía lleva la huella, el impacto de otras culturas; que está aprendiendo a caminar, a valorarse y a conocerse a sí mismo; que tiene lados negativos, aunque también cuestiones positivas que envidian los estadounidenses, como lo es el patrimonio cultural (los sitios arqueológicos), el sentido de familia, la capacidad de trabajar largas jornadas, el calor humano, el aprecio por las artes y la belleza.

Somos individualistas. Así hemos sido reconocidos en deportes, como es el caso de Zoraya Jiménez en halterofilia; en boxeo, de Julio César Chávez y Miguel Canto; en la caminata de 20 y 50 kilómetros, del sargento José Pedraza y Raúl González; lo mismo que en la literatura, de Octavio Paz y Carlos Fuentes; en astronomía, del doctor Arcadio Poveda; en la ópera, de Plácido Domingo; en música vernácula, de Pedro Infante y Jorge Negrete; y en la música romántica popular, del compositor yucateco mundialmente conocido, el maestro Armando Manzanero, y del cantante Luis Miguel. Éstos son algunos de los muchos mexicanos que han hecho grande y famoso el nombre de nuestro país.

También estamos madurando ante nuestra dificultad de trabajar en equipo. Como lo indica el hecho de que algunas empresas mexicanas han recibido reconocimientos y premios a nivel mundial por la calidad de su trabajo; entre otras tenemos el caso del Hotel Camino Real, que ha sido catalogado como el mejor del país y uno de los 13 mejores hoteles del mundo debido a su buen servicio. Aeroméxico logró 97% de puntualidad en sus salidas, superando a las líneas aéreas de Estados Unidos (88%). Los Restaurantes Vips también han sido galardonados por sus servicios de calidad. El éxito de tales firmas mexicanas está en el conocimiento y la capacitación que otorgan a sus empleados, así como a la constancia, dedicación y disciplina que les inculcan como valores. Otras de las compañías igualmente exitosas son Telmex, Bimbo y Cemex. O sea que ¡sí se puede! ¡Sí se puede!

LA PERCEPCIÓN DEL MUNDO COTIDIANO

Contextualización

En este apartado, nos centraremos en la percepción del ambiente social. El concepto de percepción social hace referencia a los juicios elementales que sobre las características de las otras personas elaboramos en un primer contacto, las cuales son importantes porque guiarán nuestra interacción posterior.

En términos generales, parece evidente que nuestra supervivencia como especie y como individuos depende, en gran medida, de nuestra capacidad de percibir adecuadamente nuestros medios social y físico, así como de nuestra adaptación funcional de estos entornos cambiantes y dinámicos.

La percepción, tanto de nuestro ambiente social como de nuestro ambiente físico, implica la codificación de la gran cantidad de datos que nos llegan del exterior, lo que reduce su complejidad para que sea más fácil su almacenamiento y recuperación posterior. Conlleva también la elaboración de inferencias que nos permitan realizar predicciones sobre los futuros acontecimientos.

La percepción de objetos y de personas guarda ciertas similitudes, como son que los dos tipos de percepción se estructuran con la creación de categorías de conocimiento, pues en ambos casos tendemos a centrarnos en los elementos invariantes de los estímulos. Si nuestra percepción de objetos y personas tiene significado para nosotros, son susceptibles de ser interpretados.

Sin embargo, lo cual es mucho más significativo, hay importantes diferencias entre la percepción de objetos y la percepción social o de personas. En primer lugar, las personas son percibidas como agentes causales y los objetos no; es decir, a los individuos se les atribuyen intenciones de control sobre el medio que les rodea. En segundo lugar, las personas somos semejantes, lo que nos permite efectuar una serie de inferencias, que no podemos hacer en el caso de los objetos. En tercer lugar, la percepción de personas suele darse en interacciones que poseen un carácter dinámico, de manera que cuando percibimos a alguien somos a la vez percibidos. Por último, la percepción de personas es mucho más difícil, ya que los humanos son mucho más complejos que los objetos físicos.

Definición de percepción social

La expansión de los estudios sobre la percepción de personas tiene su origen en la aplicación de los desarrollos teóricos de la *gestalt* en la psicología social. Es importante resaltar que el enfoque de la *gestalt* se fundamenta en el estudio de los procesos perceptivos, respecto de los cuales sus autores establecieron dos supuestos básicos: la percepción está organizada formando "todos" coherentes; su organización tiende a ser tan buena como permitan las condiciones del estímulo.

Así, definiríamos de modo general la percepción social como el proceso por el cual nos formamos una primera "impresión" de una persona y establecemos una relación con ella.

Más específicamente diríamos que la percepción social es el proceso por el cual el individuo llega a conocer a los demás y a concebir sus características, cualidades y estados interiores. En cualquier caso, ambas aproximaciones demuestran la importancia de la formación de primeras impresiones para el propio proceso de percepción social.

El término percepción social incluye todos aquellos procesos de índole cognitiva mediante los cuales elaboramos juicios relativamente elementales acerca de otras personas, sobre la base de nuestra propia experiencia o de las informaciones que nos transmiten terceras personas.

A continuación expondremos los distintos tipos de percepción interpersonal que es posible identificar sobre la base de su grado de complejidad o estructuración; comenzaremos por la más simple y llegaremos hasta las más complejas.

Tipos de percepción social: formación de primeras impresiones

La formación de primeras impresiones acerca de los demás es uno de los procesos de percepción social más simples que establecemos circunstancialmente (por ejemplo, durante un encuentro fortuito con alguien desconocido en el ascensor), sin disponer de mucho material informativo (puede que el único material informativo del que dispongamos sobre la persona que está con nosotros en el elevador sean su apariencia física, su modo de vestir o el tipo de objetos que lleva consigo). El estudio de este tipo de percepción parece estar justificado porque las primeras percepciones parecen influir notablemente en el desarrollo de interacciones posteriores; además, suelen ser bastante duraderas y estables.

Simples, circunstanciales, con poco material informativo, influyen el desarrollo de posteriores interacciones duraderas y estables.

En la **formación de una primera impresión** acerca de otra persona están implicados toda una serie de procesos fundamentales para entender la interacción que va a establecerse. En primer lugar, quien se forma esa primera impresión deduce los rasgos y las emociones del otro. Segundo, la formación de esa primera impresión permite definir las expectativas mutuas en ese proceso de interacción. También implica la atribución de ciertas características de personalidad; con ello nos conectamos con el segundo tipo de proceso de percepción social que analizaremos posteriormente.

El paradigma experimental, utilizado en los estudios de laboratorio sobre la formación de impresiones, consiste en proponer a los sujetos experimentales información verbal sobre la hipotética persona (generalmente *una lista de adjetivos atribuidos a ésta) y solicitarles que, de acuerdo con dicha información, describan a la persona.*

Esta forma de proceder ha planteado dos cuestiones, o problemas, que afectan la interpretación de los resultados obtenidos en dichos estudios.

La información adquirida en primer término establece una dirección que ejerce un efecto continuo sobre los términos posteriores.

La primera cuestión que se plantea es ¿qué rasgos influyen más en la formación de impresiones: los incluidos en primer lugar en las mencionadas listas de adjetivos o los presentados en último lugar?

Específicamente, el problema se da porque, conforme al paradigma experimental mencionado, la presentación en el laboratorio de unos adjetivos descriptivos de alguien suele ser secuencial (el experimentador los va proclamando en alta voz, uno a uno, o el sujeto experimental los va leyendo uno detrás de otro), siendo posible que nos preguntemos cómo influye, sobre la formación de la impresión, el orden de presentación de los rasgos a los que hacen referencia los adjetivos. Entonces, es plausible plantearse dos hipótesis aparentemente excluyentes.

La primera de ellas establece que sobre la estructuración de la impresión influyen más los primeros rasgos o adjetivos de la lista (por la mayor atención retentiva y la menor saturación informativa con que son percibidos por los sujetos experimentales) que los últimos (los cuales producirían menor impacto sobre el sujeto experimental, que estaría ocupado en fijar mnemotécnicamente los primeros rasgos). Esta hipótesis recibe el nombre de efecto de primacía y fue enunciada por Asch.

La segunda hipótesis plantea todo lo contrario. Es decir, que los últimos rasgos o adjetivos percibidos son precisamente los que más influyen en la estructuración de la impresión, pues al interferir éstos la labor de memorización de los primeros serían los más recordados por el sujeto experimental (lo último podría contribuir al olvido de lo primero). Esta segunda hipótesis se conoce como *efecto de recencia*. Cuando repasemos las críticas surgidas a las formulaciones de Asch, recogeremos la última evidencia empírica en relación con cuál de los dos efectos afecta la percepción de las personas.

El efecto primacía puede ser reemplazado si se centra la atención en la última información.

La segunda cuestión planteada es ¿cómo se relacionan tales rasgos para producir una impresión global y unitaria? Para solucionar dicha interrogante se han propuesto diversos modelos: en primer lugar, el denominado modelo de rasgos centrales desarrollado por Asch. Además, y tras las críticas formuladas al enfoque teórico de Asch, han surgido toda una serie de modelos alternativos que repasaremos más adelante.

La percepción de la personalidad

Desarrollar una idea sobre la personalidad global de un individuo es un tipo de percepción mucho más complejo y estructurado que el de formarse una impresión. ¿Cómo se forman estas percepciones articuladas o estructuradas? En tal caso es posible distinguir los siguientes fenómenos:

a) *Efecto halo*. Si conocemos alguna de las características de un individuo, presuponemos que tiene también otras; a esto se le denomina *efecto halo*; es decir, tendemos a considerar que alguien a quien estimamos (o desestimamos) por una determinada particularidad que posee, es estimable (o desestimable) en todos los demás aspectos de su personalidad. Por ejemplo, si juzgamos que una persona es bella, probablemente también la consideraremos alegre, inteligente, agradable, etcétera. Este tipo de inferencias acerca de los demás deriva de una teoría de la personalidad implícita en el observador, según la cual tendemos a percibir conjuntos de rasgos supuestamente relacionados entre sí, pero que en realidad puede que no se correlacionen entre sí.

b) *Analogía proyectiva*. Según este mecanismo, dos personas semejantes en algún aspecto (por ejemplo, su inteligencia) son percibidas como parecidas en otros rasgos todavía no verificados.
c) *Estereotipos.* Tendencia a percibir a una persona con base en los atributos que caracterizan una determinada categoría o grupo social. Por ejemplo, percibimos a un sujeto como "ahorrador" por su origen catalán.

Los estereotipos tienen un valor fundamental y adaptativo, pues simplifican y ordenan nuestro medio social, lo que facilita una comprensión más coherente del mismo e, incluso, su predicción, a la vez que nos permite ahorrarnos esfuerzo analítico y tiempo. Aún más, los estereotipos facilitan la identidad social y la integración grupal, así como el ajuste a unas normas sociales: estar integrado en un grupo, sin duda, facilita la identidad social del individuo (conciencia de pertenecer a un grupo social), y un modo de ser aceptado por el grupo, e integrarse en él es aceptar e identificarse con los estereotipos predominantes en dicho grupo.

1. *Efecto "halo": quienes son vistos de forma + en un rasgo tienden a verse + en otros.*
2. *Analogía proyectiva: dos sujetos similares en un aspecto son percibidos similares en otros.*
3. *Estereotipos: percepción sujeto* f *(atributos categoría social).*
4. *Teorías implícitas de personalidad: creencias sobre qué rasgos de las personas ocurren conjuntamente.*

d) *Teoría implícita de la personalidad*. Expresión utilizada para describir los supuestos del observador ingenuo, acerca de la aparición correlacionada de rasgos de la personalidad. Los trabajos sobre formación de impresiones demuestran que las personas suponen que ciertos rasgos de personalidad están presentes o ausentes en un individuo, sobre la base de una información limitada, concerniente a sólo unos pocos rasgos. El análisis de tales supuestos demuestra que la gente utiliza sólo unas pocas dimensiones cuando trata de formarse impresiones de otros; al mismo tiempo, pueden revelar las ideas implícitas de un individuo sobre la personalidad humana.

El individuo concebido como "científico" (elaborando predicciones).
Tres corolarios:
—Corolario de la individualidad
—Corolario de la comunidad
—Corolario de la sociabilidad

En esta dirección, George A. Kelly, en 1955, propuso su teoría del constructo personal, que se centra en el modo como los individuos interpretan los hechos. Considera que nuestra comprensión de los otros y nuestras interacciones con ellos se basan en un *entrar* en su mundo psicológico. Los sentimientos, los pensamientos y las acciones de una persona están íntimamente ligados con su sistema de constructos.

La teoría del constructo personal es enunciada formalmente en un postulado fundamental, según el cual las actividades de una persona están psicológicamente determinadas y son controladas por el modo en que el sujeto se anticipa a los hechos.

Según Kelly, la psicología versa esencialmente sobre individuos en acción. No se necesita explicar por qué actúan, puesto que, como seres vivientes, son formas de movimiento. Lo que hay que explicar es por qué actúan como lo hacen. La motivación está en parte incorporada en la idea de que construir interpretaciones es anticipar. Un constructo es una discriminación, en la que algunos hechos son vistos como compartiendo cualidades que, a su vez, los hacen diferentes de otros hechos. Interpretar o construir a una persona como *amistosa* significa predecir que producirá ciertas respuestas y no otras, y actuar en consecuencia.

Los hechos no son experimentados por todas las personas de la misma manera; éstas difieren entre sí en la construcción de los acontecimientos (*corolario de la individualidad*). Pero, en la medida en que alguien emplea una construcción de la experiencia similar a la empleada por otro, sus procesos psicológicos son similares a los de este último (*corolario de la comunalidad*).

El mero hecho de que se compartan construcciones con alguien más no garantiza una relación exitosa. Para esto último se necesita por lo menos algún esfuerzo tendente a ver las cosas a través de los ojos del otro. La comunicación depende de la medida en que una persona interpreta los procesos constructivos del otro (*corolario de la sociabilidad*). Éste es el punto central en el que aparece la psicología social en la teoría de Kelly.

Resumen de factores que intervienen en la percepción social

En los apartados anteriores, hemos considerado las aproximaciones teóricas globales en relación con la percepción social. Sin embargo, el estudio de la percepción social también ha generado centenares de investigaciones en relación con los factores implicados en el proceso mismo de percepción social, lo que revela su carácter complejo y dinámico. Trataremos de apuntar esquemáticamente algunos de esos factores fundamentales.

Así, tendríamos primero las características físicas y sociales del contexto en el que se produce la percepción social. En pocas palabras, la percepción social va a depender de la situación en que se produce.

En segundo lugar, estaría el modo en el que se produce ese primer contacto, que inicia el proceso de percepción social. La valoración de ese primer contacto va a determinar toda la secuencia de acontecimientos posteriores.

En tercer lugar, encontramos toda una serie de factores asociados con el perceptor. Para empezar, las investigaciones han demostrado cómo las motivaciones y expectativas que caracterizan a los perceptores modelan los procesos cognitivos asociados con la percepción de personas (cómo se procesa y qué tipo de información es buscada). Además, hay otra serie de factores más específicos relacionados con el perceptor:

a) familiaridad: la impresión formada es mucho más compleja y se produce una mayor exactitud cuanto más conocida es la persona;
b) valor del estímulo: el valor que la persona percibida tiene para el perceptor afecta la percepción, tendiendo a darse una acentuación perceptiva de aquellos estímulos favorablemente valorados;
c) significado emotivo del estímulo: este valor emotivo depende del poder del estímulo para proporcionar consecuencias positivas o negativas;
d) experiencia: las personas con más experiencia con cierto tipo de rasgos realizan, lógicamente, percepciones más acertadas.

1. El contexto
2. El primer contacto
3. Características perceptor (motivaciones y expectativas)
4. Características persona percibida (atractivo)
5. Contenido percepción (orden, tono, ambigüedad)

Cuarto, encontramos las variables asociadas con la persona percibida. Aquí estarían todos los esfuerzos de la persona percibida por regular y controlar la información que presenta al perceptor, especialmente la información referente a sí mismo. A tales esfuerzos se les denomina “manejo de la impresión” y no son más que un intento de influir sobre ese proceso de formación de impresiones, para, de ese modo, influir sobre la conducta de los demás.

En quinto lugar habría toda una serie de factores relativos al contenido de la percepción, que podemos agrupar en varios apartados:

- **La importancia del orden** en el que se perciben los rasgos; si tiene mayor influencia lo primero que se percibe (efecto de primacía) o la información más reciente (efecto de recencia). Los resultados obtenidos permiten concluir que tiene mayor impacto en la formación de una primera impresión (el efecto de primacía), si bien en determinadas circunstancias predomina el efecto de recencia. Entre tales circunstancias, cabe destacar las siguientes:

a) trabajar con sujetos sensibilizados en contra del subjetivismo del efecto de primacía, y
b) el que se produzca una interferencia entre la presentación del primer material descriptivo y el último.

- **El tono evaluativo** de los rasgos informativos. Diversos estudios han mostrado que cuando la información que conocemos acerca de una persona contiene elementos positivos y negativos, estos últimos tienen una mayor importancia en la impresión formada. Así, una primera impresión negativa es más difícil de cambiar que una positiva, ya que los rasgos que conlleva una evaluación negativa parecen ser fáciles de confirmar y difíciles de desconfirmar, mientras que los rasgos positivamente evaluados son difíciles de adquirir, pero fáciles de perder.
- **La información única o peculiar.** Ésta parece generar un impacto más poderoso sobre la impresión resultante que la información redundante.
- Por último, **el grado en el que los diversos componentes de información pueden ser confirmados o desconfirmados**, de tal manera que un rasgo ambiguo suele ser menos importante que otro claro y preciso.

REPERCUSIONES DE LA ACULTURACIÓN EN EL INDIVIDUO Y EN EL GRUPO

Acercamiento

Ninguna cultura permanece estática; todas, desde las más primitivas en África, Sudamérica u Oceanía, hasta las más avanzadas, como las europeas, la estadounidense o la de Canadá, han tenido cambios a lo largo de su historia. Lo anterior se debe a su propia dinámica, generada internamente a causa de su adaptación al ambiente y de la invención, o del exterior por sus relaciones o contactos con otras culturas, con las que hay un intercambio de elementos culturales a través de la difusión de éstos, los cuales, al ser absorbidos por una cultura, producen cambios de valores, comportamiento y costumbres, provocando de esta manera una aculturación. La aculturación se define como el proceso por el que una sociedad realiza profundos cambios culturales como resultado de un prolongado contacto con otra sociedad.

Esta aculturación hace que cada individuo dentro de la época que le tocó vivir tenga que efectuar ajustes en sus tradiciones, costumbres y en su estilo de vida. En las áreas rurales la televisión ha restado el tiempo dedicado a la comunicación entre las familias, y el sombrero en la actualidad sólo es usado por las personas mayores, ya que los jóvenes y muchos adultos jóvenes lo han cambiado por la gorra.

Estos contactos interculturales han sido mucho más frecuentes en la actualidad, debido a los grandes avances de la tecnología, sobre todo en los medios de comunicación como el correo electrónico (*e-mail*), lo que produce cambios tanto a nivel individual como colectivo.

De frente a otra cultura

En nuestro entorno cultural tenemos la oportunidad de ver a gente que no actúa, viste, habla o incluso que físicamente no es igual a nosotros: pertenece a otras clases sociales, a grupos étnicos distintos al nuestro o a otras culturas. Esto se hace evidente cuando nos encontramos con turistas extranjeros. Pero también hay ocasiones en nuestra vida diaria, como por ejemplo en la escuela, en donde la mayoría de los individuos pertenecen a un mismo nivel socioeconómico y, por lo tanto, son portadores de una cultura semejante; pero habrá dentro del aula algunos que sean de otro nivel sociocultural, cuyo comportamiento sea diferente al del grupo en general.

Ahora bien, cuando estamos ante un extranjero, un japonés o a un estadounidense, las diferencias serán más obvias, pues no nos resultarán familiares su físico, su idioma ni sus costumbres.

Al estar de cara a otra cultura enfrentaremos un proceso de aculturación que ocasiona cambios en las culturas que entran en contacto, principalmente cuando una es más avanzada que la otra, por lo que la población tendrá que efectuar ajustes culturales y psicológicos.

También hay aculturación cuando dos grupos presentan culturas iguales y no domina una sobre otra, pudiendo aceptar o rechazar lo que alguna otra le pueda imponer.

Fuentes del cambio

Entre las causas del cambio cultural están el **ambiente natural** como un cambio de clima, la escasez de alimentos o de combustibles.

El **contacto cultural** puede ser amistoso, hostil, voluntario o involuntario, mutuo (relaciones comerciales o un programa de intercambio de estudiantes) o unilateral (una invasión por la fuerza del ejército o los consejeros técnicos, que imponen su manera de actuar).

Otra fuente del cambio social es el **descubrimiento** o la **invención**. El descubrimiento es la revelación de nuevos conocimientos o de nuevos usos para algo que ya existía [como la penicilina (extraída del moho), la energía solar o el movimiento de la milicia]. La invención es una recombinación de conocimiento existente y materiales para crear algo nuevo (como la máquina de vapor, la máquina de fax, parches de control de nacimientos, encuestas de opinión pública, música *rap*, posmodernismo). Cualquiera de estas fuentes puede comenzar una mayor variación en el diseño global de vida de un grupo.

Frecuentemente hay un retraso cultural entre el cambio en la tecnología (cultura material) y los cambios en las creencias o los valores (cultura inmaterial). Por ejemplo, tenemos los avances en biología reproductiva que continúan creando problemas morales y éticos (*idem*).

En nuestra cultura siempre tenemos oportunidad de ver personas que son diferentes a nosotros.

Ajuste al cambio

Las personas no aceptan de manera automática nuevos elementos culturales, introducidos por extranjeros o por nuevos productos desarrollados por miembros de su sociedad. La aceptación depende de si la innovación es similar a las costumbres y prácticas existentes, si el nuevo artículo es útil en su contexto y si concuerda con sus ideas de cómo deben hacerse las cosas. También, depende de actitudes frente al cambio general (basado en experiencias previas) o de si el artículo es visto como benéfico o dañino.

Cuando las modificaciones son radicales, el ajuste puede resultar muy difícil. De esta manera, el contacto con sociedades tecnológicamente avanzadas ha producido, en algunos casos, un efecto devastador en sociedades pequeñas preliterarias.

La aculturación en México: la Conquista

La primera expedición española al mando de Hernán Cortés llegó a México cuando se hallaba bajo el dominio de los aztecas desde la gran Tenochtitlán, donde hoy se encuentra la ciudad de México. Los aztecas y sus vecinos vivían en una ciudad relativamente grande, urbana, cuyo sustento se basó en el cultivo hortícola; por ello, tenían una sociedad con un alto grado de especialización profesional; además, contaban con un vasto comercio y con clases socioeconómicas bien desarrolladas.

El gobierno de Tenochtitlan dominaba a muchos pueblos del valle de México desde dos siglos antes de la llegada de los españoles, siguiendo un programa sistemático y despiadado de conquistas militares, que no los sometía a un dominio político, sino que les permitía conservar una libertad considerable y una autonomía local, en cuanto permanecieran en paz y pagaran un tributo anual fijo.

Cuando llegaron, los españoles encontraron numerosos grupos de indígenas inconformes con el dominio azteca, por lo que algunos de ellos les hicieron un recibimiento amistoso. Aprovechando este descontento, Cortés logró organizar un gran ejército y destruyó la capital azteca. Muchos de los pueblos sojuzgados por los aztecas, que no habían participado en la revuelta, aceptaron pacíficamente a los españoles como sucesores y continuaron pagando tributo.

Factores favorables a la aculturación. Entre los factores que facilitaron la aculturación durante la Conquista y la Colonia estaba el hecho de que **los españoles se instalaron en los puestos que ocupaba la clase superior azteca** y de que a los gobernantes nativos sumisos se les permitió conservar su posición, y muchos se hispanizaban rápida y totalmente. Otro de los factores fue el **matrimonio interracial**.

La religión nativa, que estaba ligada al poder, **perdió mucho prestigio** después de su derrota, por lo cual los nativos encontraron y aceptaron con facilidad la nueva religión, pues al igual que la anterior pertenecía a la clase dominante, ahora los españoles.

Para muchos sectores de la población, la Conquista significó muy poco en cuanto a la participación política o la vida económica; siguieron cultivando sus tierras seculares heredadas de sus antepasados, casi de la misma manera que antes, y pagaban el mismo tributo al gobierno español.

Aunque hubo un cambio radical en ceremonias o rituales públicos, en muchas regiones el hombre común y corriente siguió con sus rituales domésticos y agrícolas a la usanza tradicional.

Después de la Conquista hubo una tendencia indígena a aceptar la cultura con vehemencia y rapidez considerables. En algunas regiones, los españoles llegaron a ser poderosos terratenientes, mientras que los indios fueron sometidos gradualmente a la explotación.

Costumbres indígenas que se modificaron

Entre éstas, podemos señalar: el tipo de trabajo; los elementos no cristianos de su religión que fueron eliminados; su vestido y su lenguaje; además, sus hábitos alimentarios y muchas técnicas agrícolas, que en gran medida fueron adoptados por los conquistadores. En general, la diferencia de culturas entre indios y españoles (con excepción de los españoles de la clase superior que vivían en las ciudades y estaban en contacto permanente con culturas europeas) tendían a desaparecer.

En otras regiones del país, los indios estaban bajo el gobierno de las **órdenes misioneras**, las cuales procuraban que no aprendieran el castellano, para protegerlos del mal ejemplo de los seglares españoles. Se formaron comunidades indígenas autónomas y se conservaron los derechos de la propiedad de los indios a la tierra.

Los indígenas no sabían hablar español y los sacerdotes **seculares** (los misioneros fueron expulsados del país a fines del siglo XVIII) no aprendieron las lenguas indígenas. Los indios explotados con dureza se apartaron lo más que pudieron de los españoles, por lo que surgieron movimientos para resucitar las viejas costumbres, los cuales fueron fuertemente rechazados; en tanto que en otros casos los usos y las costumbres se habían olvidado y los intentos por rescatarlas resultaron infructuosos. La nueva cultura que surgió fue una amalgama de elementos indios y europeos.

Proceso de aculturación en el grupo

En el México de la Colonia, el proceso de aculturación llegó a los indígenas a través de las fuerzas armada y religiosa para imponer el catolicismo. Surge entonces un grupo con mayor avance en su cultura, los españoles, sobre otro, los indígenas. A estas condiciones Foster las define como cultura de conquista, en donde "hay siempre una selección inicial que determina qué partes serán retenidas consciente o inconscientemente. Esta cultura de conquista da por supuesto que el gobierno de la cultura donadora tiene. . . el dominio militar y político".

Se calcula que en los primeros 50 años de colonización llegaron a América unos 150 mil españoles, procedentes de diferentes regiones, de donde trajeron sus culturas, sus costumbres, aunque también adoptaron algunas ideas nativas.

En algunos casos, cambiaron sus costumbres; por ejemplo, en lo religioso, dejaron ceremonias que en España se llevaban a cabo: la de San Antón, Santa Agueda y las alcaldesas, el Jueves Lardero, el entierro de la sardina y las fiestas de San Blas, entre otras, que en América ya no se practicaron. Las que sobrevivieron fueron la fiesta de Epifanía, La Candelaria, la Cuaresma, Semana Santa, Corpus Christi, Todos los Santos, el Día de Muertos, la Navidad y, sobre todo, el culto a la Virgen María.

Otros elementos españoles fueron el techo moro de tejas, el vestido tanto en hombres como en mujeres, las frazadas, las blusas y las chaquetas de lana, que en las regiones frías fueron muy bien recibidas. También dieron buen resultado productos alimenticios como el trigo, el centeno, la cebada y la caña de azúcar, además de animales domésticos como la oveja, el ganado mayor, el caballo, la gallina, el burro y el cerdo, que se adaptaron al clima y a las condiciones de trabajo.

Entre los elementos culturales españoles que no fueron acogidos por el pueblo mexicano están los molinos de viento, pues en nuestro país no hay las corrientes de agua y viento suficientes para su funcionamiento.

Otros elementos se fusionaron haciendo surgir el mestizaje cultural y el físico, ya que los españoles no trajeron mujeres en sus expediciones. La mujer española, cuando llegó a tierras americanas, no se unió al indígena.

Entre los elementos culturales indígenas que se conservaron están la medición del tiempo, el uso del cero en matemáticas y el estilo arquitectónico indígena, el cual queda plasmado en el llamado arte churrigueresco, utilizado en iglesias y casas, como es el caso de la de Santa María Tonantzintla, en Puebla.

Se preservaron algunas ideas funerarias de España, otras se fusionaron, por lo cual surgieron los mestizajes físico y cultural, cuyos elementos aquí citados todavía se conservan.

Sin embargo, hay que tomar en cuenta que no todos los pueblos indígenas fueron sometidos al dominio español; es sabida la "resistencia maya", que aun en el siglo XXI ha permanecido al margen de la estructura política del país, lo que ha sucedido también con algunas etnias de Chiapas.

El cambio en las comunidades rurales

En 1910, la clase campesina se lanzó a la lucha armada, atraída por la promesa de la restitución de tierras; pero no todos los grupos indígenas alcanzarían el reparto agrario, no todos se reincorporarían al desarrollo del país. Hasta nuestros días, tales grupos forman un mosaico que varía tanto en costumbres (danzas, religiosidad, lengua, cultura y forma de vida) como en el trabajo agrícola.

Los campesinos son los habitantes de un pueblo cuya ocupación principal es la agricultura, son los hombres del campo, de la tierra. El campesino tiene un trabajo individualista en sus tierras, las cuales explota a nivel de subsistencia, pero sin capital ni tecnología moderna. En ocasiones se opone a la nueva tecnología (resistencia al cambio), pues tendría que adquirir nuevas destrezas y modificar actitudes o costumbres muy arraigadas, pero si no lo hace se quedaría en el atraso.

La comunidad campesina vive en centros de población agrícola cuya producción principal es el maíz, que se cultiva para el autoconsumo; además, está su falta de especialización que, a la vez, constituye una reserva de mano de obra para el capitalismo.[1] El ladino es otro habitante de las comunidades rurales. Son un grupo estratificado, cuya división se basa en la tenencia de la tierra, el ingreso económico, el trabajo y su linaje familiar; asimismo, saben leer y escribir; por lo tanto, se siente superior al indígena. El aborigen siempre es el empleado; y el ladino, el patrón.

El individuo y el cambio

Como personas sociales, estamos inmersos en un contexto cultural, que recibe influencias del exterior; dentro de este contexto es donde se producen los cambios de los individuos, que podemos observar en quienes viven en pueblos y comunidades pequeñas, o en las grandes capitales.

Acanceh, pequeño poblado situado al sureste de la ciudad de Mérida, Yucatán, permite ilustrar el primer caso. Lo que más nos llama la atención es la vestimenta de sus habitantes. Los hombres, en su mayoría, utilizan pantalones y camisas de corte moderno. En especial, entre los jóvenes se observa una tendencia hacia la moda *cholo*, con pantalones muy anchos de cadera y camisas también anchas, acompañados de zapatos cerrados o tenis, y gorras o cachuchas; sólo muy pocas personas, por lo general los más ancianos, se ponen el traje regional, acompañado del sombrero de *hipi*. Las mujeres jóvenes están muy a la moda con pantalones de mezclilla, blusas pegadas, peinado al estilo Christina Aguilera, etc. Es raro verlas lucir el hipil o terno, prendas que sólo salen a relucir en las fiestas del pueblo, las *vaquerías*, en honor de la Virgen de Guadalupe, que se celebra durante diciembre.

[1]Además de los indígenas en las comunidades rurales encontramos al ladino.

Desde luego, la población en general ha cambiado mucho en los últimos 25 o 30 años, lo cual comenzó con **la construcción de carreteras**, pues ya se pueden ver elementos culturales propios de las ciudades. Acanceh cuenta con agencias de venta de Coca-Cola y cerveza, además de pequeñas tienditas donde se consiguen los llamados alimentos *chatarra*: papas fritas, tortillas, palomitas de maíz, que han pasado a ser parte de la dieta de la población, **afectando el grado de nutrición** y aumentando el número de gente con sobrepeso. Ahora la Coca-Cola es el refresco que más acompaña a las comidas sustituyendo a las bebidas naturales. Además, la cerveza ha elevado el índice de **alcoholismo** en los jóvenes y adultos del pueblo.

Las costumbres de comunicación entre los miembros de la familia se han ido alterando debido a la influencia de la televisión, en donde observan comportamientos y actitudes diferentes de los de su comunidad, los cuales tienden a copiar: las formas de vestir, de actuar y hasta de hablar (se oye el *O. K.*), lo que se incrementa en viviendas que cuentan con televisión vía satélite. Lo anterior alienta nuestras tendencias malinchistas. Los hablantes de la lengua maya ya no quieren enseñarles el idioma a sus hijos, pues no consideran (posiblemente por su ignorancia) lo importante que es para un individuo manejar dos idiomas, además de ser un elemento que permite ser señalado como indígena; como hemos visto, el mexicano ya no quiere ser indígena.

También cada día es más común ver entre sus enseres domésticos aparatos eléctricos como reproductoras de discos compactos, televisores a colores, videograbadoras y ventiladores de techo.

Uno de los cambios más recientes en los patrones de conducta del individuo y del grupo es el empleo de un nuevo medio de transporte dentro de la comunidad: el **tricitaxi**, que es utilizado para recorrer distancias cortas, por ejemplo cuando se va de la periferia del pueblo hacia el centro, lo mismo que como transporte escolar. Este medio es una fuente de trabajo para los locales, además de una fuente de ejercicio diario para quien maneja el vehículo. Cabe señalar que la bicicleta sigue siendo el transporte más común y en mucho menor cantidad las motocicletas y los automóviles.

El yucateco y el cambio

La blanca Mérida en 2002. Está creciendo de manera acelerada como muchas de las ciudades de la República, lo cual conlleva diversas transformaciones, no sólo en la *infraestructura*, sino en el patrón de conducta de los meridianos. Como toda ciudad, Mérida ha tenido su propio ritmo de crecimiento. En los últimos años ha habido factores externos que nos han traído elementos culturales, principalmente de procedencia estadounidense, entre los que es posible mencionar las plazas comerciales (*malls*), restaurantes de comida rápida como Burger King, McDonalds, KFC, y tiendas como Costco y Sams. También, en menor grado, los negocios de estilo oriental como el Kyoto o el Hong Kong, y los de comida italiana, en especial los de pizzas, que han venido a facilitar el modo de vida tan agitada de los últimos años, debido a que las mujeres, mucho mejor preparadas que antes, por lo general, acostumbradas antaño a permanecer en el hogar, ahora salen a trabajar para ser productivas, realizarse como profesionistas y apoyar a su pareja, ya que por la crisis económica los salarios son bajos, y el hecho de que ellas trabajen ofrece mejores expectativas a la pareja y a los hijos que puedan procrear. Por lo anterior, los fines de semana hay una fuerte tendencia a "pedir comida" por medio del servicio a domicilio (*delivery*). Este tipo de situaciones no se daba hace 15 o 20 años; aunque ha tenido buena acogida, porque facilita la vida acelerada actual.

Otra conducta del fin de semana es la de salir a comer con la familia, para compensar el tiempo y la atención que en la semana no es posible ofrecerle a consecuencia de la apretada agenda de los padres.

Debido al **crecimiento de la población** procedente del resto de la República han proliferado restaurantes de comida "mexicana", que han tenido también buena aceptación entre los yucatecos, aunque éstos sigan prefiriendo los platillos tradicionales. Tal aumento poblacional ha ocasionado el incremento de vehículos, lo que hace muy pesado el tránsito en las calles estrechas de la ciudad, sobre todo en las "horas pico", por la salida de las escuelas y los trabajos, lo cual fuerza a modificar horarios, ya que en tales condiciones cada vez toma más tiempo trasladarse de un lado a otro de la ciudad, que se ha ido expandiendo.

Otros elementos culturales nos vienen del exterior y son producto de la **tecnología de punta** de los países desarrollados, donde se han inventado aparatos como las computadoras, los discos compactos, las cámaras digitales, que por su utilidad han sido bien recibidos por la comunidad, pues facilitan el trabajo individual, el colectivo y el empresarial, así como el de bancos, de escuelas, etcétera. La televisión y los medios de comunicación nos han "ametrallado" con elementos externos como **la moda**. Así los jóvenes mexicanos imitan fácilmente a los jóvenes estadounidenses.

Elementos lingüísticos se han infiltrado en nuestro lenguaje debido a nuestro constante contacto con el país del norte, ya sea por la televisión, por las computadoras que traen indicaciones en inglés o por la proliferación de estas máquinas, por lo que ya es común oír palabras como *bites*, *gigas*, *megabites*, como parte de nuestro lenguaje.

Hay que tomar en cuenta que la cercanía física de la península de Yucatán con Estados Unidos, en especial con la península de Florida, así como las relaciones comerciales con Nueva Orleans, han hecho que la influencia estadounidense sea mayor en Mérida que en otras ciudades del sureste del país. Desde luego que esa influencia es mucho más marcada en los estados de la frontera norte, ya que son vecinos inmediatos.

Hay otras costumbres en vías de desaparecer, debido a que cada vez menor número de personas siguen las tradiciones; por ejemplo, "sentarse a tomar fresco" a la puerta de la casa durante las calurosas noches de verano; asimismo, cada vez menos gente va al mercado, pues los insumos que requiere pueden ser adquiridos cómodamente en cualquier supermercado.

El cambio en las ciudades

El despertar del siglo XXI, época en la que nos ha tocado vivir, los conglomerados humanos, que en México habitan desde pequeñas comunidades hasta megápolis (como la capital nacional), son determinantes para que la dinámica social sea menos o más acelerada.

En urbes como Mérida, los habitantes nos hemos dado cuenta de que esta bella ciudad no es la misma de hace 20 o 30 años. La **mancha urbana** se ha expandido hacia la periferia, sus avenidas se ven cargadas de tránsito de vehículos y su población se ha incrementado notablemente, sobre todo en la última década. Lo anterior, debido a su dinámica de crecimiento y a la inmigración de gente de otros estados. Este aumento poblacional ha provocado cambios de conducta entre sus ciudadanos, entre los que podemos señalar el incremento del estrés.

Hay una tendencia a ignorar nuestra propia cultura, a no ver la grandeza del pueblo mexicano y la riqueza de sus etnias. El querer ser como otros nos hace sentir perdedores, y ello provoca un rechazo hacia lo nuestro y una sobrevaloración de la cultura estadounidense.

En México, los individuos de las clases baja y media son los más afectados por tales influencias, puesto que la gente perteneciente a la clase alta, al igual que en otros países, vive en constante contacto con los avances tecnológicos, gracias a su solvencia económica y a sus frecuentes viajes, por lo que son los primeros en disfrutar de las comodidades de la tecnología del Primer Mundo.

Cabe recordar que tenemos elementos culturales que los estadounidenses no poseen y quisieran tenerlos, como lo son nuestras ciudades arqueológicas (de hecho, hay investigadores de esa nacionalidad en varios estados de la República), nuestro sentido de humor y sobre todo nuestro sentido de la familia.

Algunas consideraciones finales

México es un país formado por un mosaico de culturas que pueden ser clasificadas en dos grupos: el primero se fusionó formando las culturas mestizas, con muchas variantes regionales; habla español y son descendientes de aquellos que, bajo el control directo de los conquistadores, adoptaron los nuevos modos de vida y que conservaron unos pocos elementos de las culturas aborígenes anteriores a la Conquista. El segundo, las **culturas indias** que difieren no sólo de la de los mestizos, sino también unas de las otras, que en su mayoría hablan idiomas autóctonos y saben muy poco español. Estas culturas son resultado de la conservación y readaptación de los rasgos españoles de los siglos XVI y XVII. Las culturas indias de México no corresponden a los indígenas de antes de la Conquista, pero tampoco son españolas; más bien, son creaciones que han surgido de una fusión de las tradiciones españolas e indias.

A raíz de la Revolución de 1910, los indios han entrado en contacto cada vez más con la cultura nacional, rápidamente industrializada.

El cambio cultural cuando se produce bajo presión, como en el caso de México, puede ejercer efectos de gran alcance sobre una sociedad y su cultura. Asimismo, con frecuencia origina conflictos psicológicos o perturbaciones sociales y, consecuentemente, desajustes individuales que conllevan a una conducta antisocial y a individuos neuróticos, como ya se ha visto.

La explosión demográfica y la crisis económica que ha sufrido el país durante los últimos 30 años han producido un movimiento poblacional en los estados del interior y principalmente el Distrito Federal. Lo anterior ha hecho que tengamos que acostumbrarnos a vivir con gente, costumbres, modismos y hasta entonaciones lingüísticas diferentes de las que de ordinario manejamos, sin contar con la influencia del idioma inglés. Además, nos hemos acostumbrado y hemos absorbido de tal manera los elementos de la cultura anglosajona del norte que ya son parte de nuestra cultura. Este contacto continuo y natural con otras culturas ha producido una aculturación entre la gente adulta; aunque para los jóvenes o niños que están creciendo dichos cambios pasan a formar parte de su acervo cultural. Hemos tomado de otras culturas los elementos que han reportado un bien para la comunidad, como la tecnología de punta, aunque ésta traiga algunos acomodos o ajustes a la población que la adopta.

Podemos recordar que estos procesos de aculturación y cambio cultural han estado presentes desde muchos siglos atrás en las relaciones interculturales de la humanidad, en donde elementos de ciertas culturas son adoptados en otras, pasando a un nivel de inconciencia generalizada. Para esclarecer este punto tomemos el ejemplo de un ciudadano estadounidense:

> ...despierta por la mañana sobre una cama cuyo diseño deriva de un modelo originado en el Cercano Oriente, y que fue modificado en la Europa Septentrional antes de que llegara a América. Este hombre hace a un lado tanto las sábanas de algodón, domesticado en la India, o de lino, producido en el Cercano Oriente, o de seda, descubierta en China, como los cobertores de lana de oveja, fabricados también en el Cercano Oriente. Se calza después unos mocasines, derivados del modelo de los indios de los bosques del noreste de Estados Unidos, y se dirige al baño, cuyos muebles son resultado de un conjunto de invenciones europeas y americanas de fecha reciente. Se quita la *pijama*, prenda inventada en India, y se lava con jabón semejan-

te al usado en la antigua Galia. Después se rasura, un ritual masoquista descubierto en Sumeria o Egipto.

Regresando a la recámara, toma sus vestidos, que descansan sobre la silla tipo europeo meridional, y empieza a vestirse. La forma de su ropa es parecida a los vestidos de piel de los nómadas de las estepas asiáticas. Se pone zapatos hechos de piel curtida por un procedimiento originado en Egipto, cuya forma deriva de las civilizaciones clásicas del Mediterráneo; se anuda una corbata de colores brillantes, forma vestigial derivada de los chales que llevaban al hombro los croatas del siglo XVII.

Antes de ir a desayunar, vio a través de la ventana, cuyo vidrio es un material inventado en Egipto. Si llueve, usa zapatos de hule, que viene de América Central y toma un paraguas inventado en Asia Sudoriental. Se cubre la cabeza con un sombrero de fieltro, que se ideó en las estepas asiáticas. Ya en la calle, se detiene a adquirir un periódico y paga con monedas, invención libia antigua.

En el restaurante le sirven en un plato de porcelana, originaria de China. El acero de su cuchillo es de una aleación inventada en el sur de India; su tenedor es una invención italiana del Medioevo y su cuchara se deriva de un modelo romano...

En cuanto nuestro amigo ha terminado de comer, fuma, costumbre indígena prehispánica; consume tabaco, domesticado en el Brasil, y utiliza una pipa, ideada por los aborígenes de Virginia, o un cigarrillo, que procede del México antiguo, o un puro, procedente de las Antillas y llegado a través de España. Mientras fuma, lee un diario, impreso con caracteres inventados por los antiguos semitas sobre un material inventado en China y según un procedimiento descubierto en Alemania. Antes de levantarse, si es un hombre recto y conservador, da gracias a un Dios hebreo en un idioma indoeuropeo, de que él sea *ciento por ciento* estadounidense.

Por consiguiente, todas las culturas de la humanidad, más ahora, son producto de la difusión de inventos de otras culturas, junto con los inventos propios; los elementos externos son adoptados para facilitar la vida, lo cual provoca ajustes en nuestras costumbres para asimilar los nuevos elementos. Este proceso es muy acelerado, por lo que las culturas se van haciendo más homogéneas, **aunque hay que subrayar que la diferencia cultural es lo que enriquece al ser humano**.

Ejercicios

En tu cuaderno, realiza lo que se te pide:

De manera individual, realiza lo siguiente:

1. Elabora un listado de influencias externas que hemos absorbido como parte de nuestra cultura, destacando los cambios que tales influencias han producido.
2. Haz un listado de elementos autóctonos y otro de elementos foráneos, para separar aquellos que, aunque se tomen como naturales, realmente son extranjeros.
3. Visualiza elementos culturales actuales que representen una adaptación de una cultura u otra. Escribe un ensayo al respecto.
4. Analiza actitudes positivas y negativas de los mexicanos.

5. Recopila ilustraciones descriptivas acerca de las relaciones interpersonales como el afecto y el amor.

   En equipo, haz lo que se te pide:

6. Utilicen su experiencia personal, fotografías y artículos del periódico para comparar, en una tabla, los elementos culturales de los yucatecos de la ciudad y del campo. Elaboren una tabla.
7. Expliquen con sus propias palabras los conceptos siguientes y escriban un ejemplo para cada uno:

   a) Atracción

   b) Amor

8. Analicen el tipo de relación que tienen con sus compañeros de salón y escriban con cuáles de los aspectos mencionados en el tema "Acercamiento interpersonal: atracción y amor" se identifican.

CAPÍTULO

cuatro

Formación de grupos

Contenido

- *Introducción*
- *Noción de grupo*
  - ¿Qué es un grupo?
  - Tipos de grupos
- *Formación y desarrollo*
  - De qué manera se forman los grupos
  - Fases evolutivas del grupo
- *Estabilidad y cambio*
  - La convivencia en las diferencias
  - Desprendimiento del grupo familiar
- *Normas de grupo*
  - Definición de norma
  - Características de las normas
  - Influencia social y formación de normas
  - Conformismo
- *El clima grupal*
  - Ambiente físico
  - Ambiente social

Actividad

Antes de estudiar el capítulo, contesta las cuestiones siguientes, según sean falsas (F) o verdaderas (V):

¿Qué sabes de los grupos?

1. Personas en un estadio de beisbol constituyen un grupo. ( )

2. Un grupo tiene que formarse a partir de la decisión de varias personas. ( )

3. A pesar de sus diferencias, un grupo puede perdurar. ( )

4. Conformarse es lo mismo que ser mediocre. ( )

5. Tanto las normas dichas como las sobreentendidas pueden regular la conducta grupal. ( )

INTRODUCCIÓN

Además de los 5.9 miles de millones de individuos que viven en el mundo, hay 200 naciones, 4 millones de comunidades locales, 20 millones de organizaciones económicas y cientos de millones de otros grupos formales e informales (parejas que salen, familias, iglesias, compañeros de charlas). ¿Cómo influyen estos grupos en los individuos?

Algunos grupos incluyen exclusivamente la presencia de los demás. Karla está a punto de terminar su sesión diaria de trote. Su mente la motiva para que continúe trotando; su cuerpo le ruega que camine. Ella transige y camina con esfuerzo a casa. Las condiciones del día siguiente son idénticas, excepto porque dos amigas corren con ella. Karla hace su recorrido en dos minutos menos. Ella se pregunta: "¿troté mejor solamente porque Gaby y Raquel vinieron conmigo?"

En general, los grupos que interactúan producen efectos más dramáticos. Los estudiantes universitarios intelectuales conviven con otros intelectuales, lo cual estimula recíprocamente sus intereses intelectuales. Los jóvenes descarriados andan con otros jóvenes descarriados, lo cual amplifica mutuamente sus tendencias antisociales.

Los compañeros de trote son realmente un grupo.

Los individuos influyen sobre sus grupos. Como ocurre en la película de 1957, *Doce hombres furiosos* (12 *Angry Men*), los 12 cautelosos jurados en un juicio por homicidio se confinan en el salón de los jurados. Es un día cálido. Los agotados jurados están por llegar a un acuerdo, deseosos de obtener un veredicto rápido que condene a un adolescente por haber acuchillado a su padre. Pero un inconforme, representado por Henry Fonda**,** se rehúsa a dar el voto de culpable. A medida que continúa la caldeada deliberación, uno por uno los jurados van cambiando su veredicto, hasta llegar a un consenso: "no culpable". En los juicios reales rara vez un individuo aislado ejerce tanta influencia sobre la totalidad del grupo. No obstante, la historia está hecha por minorías o líderes efectivos que han influido sobre las mayorías.

Para dar una explicación de los casos anteriores, primero examinaremos la noción de grupo, luego veremos las condiciones que influyen en la estabilidad y/o cambio del mismo; por último, analizaremos la influencia del grupo en el individuo a través de sus normas.

NOCIÓN DE GRUPO

¿Qué es un grupo?

La respuesta a esta pregunta parece evidente**,** hasta que varias personas comparan sus definiciones. ¿Los compañeros de trote constituyen un grupo? ¿Los pasajeros de un avión son un grupo? ¿Una serie de personas que se identifican unas con otras y que tienen una sensación mutua de pertenencia son un grupo? ¿Son un grupo aquellos que comparten objetivos comunes y se apoyan mutuamente? ¿Se forma un grupo cuando los individuos se organizan? ¿O cuando la relación de unos con otros perdura por un tiempo? He aquí algunas de las definiciones psicosociales de grupo.

Grupo

Dos o más individuos que, durante un periodo mayor a unos pocos minutos, interactúan, se influyen mutuamente y se perciben entre sí como nosotros.

El experto en dinámicas de grupo Marvin Shaw (1981) afirma que todos los grupos tienen algo en común: sus miembros interactúan. Siendo así**,** define ***grupo* como dos o más individuos que interactúan e influyen el uno en el otro**. Por otro lado, el psicólogo social de la Universidad Nacional de Australia John Turner (1987) observa: **los grupos se perciben a sí mismos como *nosotros* en contraste con *ellos***. Así, pues, los compañeros de trote son realmente un grupo. Los grupos pueden existir por un cierto número de razones: para satisfacer la necesidad de pertenencia, para brindar información, para ofrecer recompensas, para lograr objetivos, etcétera.

Según la definición de Shaw, los pasajeros de un vuelo de rutina *no* constituirían un grupo. Aunque se encuentren físicamente juntos, conforman más una colección de individuos que un grupo interactuante.

El proceso para que un conglomerado de personas, reunidas en un tiempo o espacio determinados, se convierta en grupo depende de factores como son el grado de integración, y la interacción e interdependencia que demuestren sus elementos o miembros. Por lo tanto, cualquier **reunión incidental de personas**, como tal vez sea la fila para abordar el autobús o los individuos que están comiendo en un restaurante, donde los integrantes sólo tienen un interés común emanado de la naturaleza del lugar en que se encuentran y no requieren de la interacción con los demás para el logro de su meta. Además, este tipo de reunión de personas carece de expectativas respecto de los roles que deben desempeñar las otras personas y no desarrollan normas sociales que regulen el comportamiento en general de los presentes. De aquí concluimos **que una reunión incidental de personas no puede considerarse grupo**.

Por otra parte, para que un número determinado de personas pueda llamarse ***grupo* es necesario** que compartan **metas** afines; que haya **relación de dependencia** de unos para con otros, en la consecución de sus objetivos; que generen **ex-**

pectativas recíprocas acerca de las funciones que deben desempeñar los miembros, así como acerca de la manera en que tienen que distribuirse los puestos de autoridad y el modo en que habrán de establecerse las **normas sociales** que regulen el comportamiento de todos los integrantes.

A continuación se ofrecen dos ejemplos, que ilustran los conceptos anteriores:

Los 20 000 asistentes a un concierto de Alejandro Fernández constituyen un buen ejemplo de un conglomerado de personas y no de un grupo, por las siguientes razones:

- El único punto en común es su preferencia por este cantante.
- Cada asistente no necesita interactuar con los demás para conseguir su meta de disfrutar la música.
- Entre los asistentes no existe ningún tipo de distribución jerárquica o estatus.

Ahora bien, los integrantes de un salón de clase constituyen un claro ejemplo de lo que es un grupo:

- Tiene propósitos afines, como estudiar y hacer amigos.
- Deben interactuar con los demás para facilitar el logro de sus metas, como el trabajo en equipo para obtener una calificación.
- Se otorgan abierta o encubiertamente los diversos puestos o posiciones jerárquicas, como las del jefe de grupo, los seguidores, el secretario de conflictos, etcétera.
- Se espera que todos los miembros contribuyan a la solución de los conflictos del grupo, que sean fieles al mismo y que observen una actitud de respeto recíproco para una mejor convivencia. Estas expectativas constituyen verdaderas normas sociales que, implícita o explícitamente, regulan las relaciones interpersonales en el interior del grupo y las relaciones intergrupales.

Tabla 4.1

Tabla que ejemplifica los conceptos de reunión incidental y de grupo

Reunión incidental	Grupo
• Fila para comprar tortillas	• Los integrantes de un sindicato
• La gente que compra en un supermercado	• Los jugadores de un equipo de futbol
• La gente que camina sobre la misma calle	• Los jóvenes en un apostolado religioso

Tipos de grupos

Con la finalidad de comprender y explicar los fenómenos sociales que se dan en los grupos, varios psicólogos sociales han considerado útil clasificarlos según su **temporalidad**, **origen**, **tipo de pertenencia** y **formalidad**.

1. Según la duración de su existencia, los grupos se clasifican en: **permanentes** y **temporales**.

Los **permanentes** son aquellos que se mantienen por prolongados periodos; por ejemplo, la familia.

Los **temporales** son los que existen para cumplir ciertos objetivos o tareas, y cuando éstos se han obtenido el grupo se desintegra; por ejemplo, el equipo organizador de las olimpiadas juveniles.

2. Según su origen, los grupos se dividen en **primarios** y **secundarios**.

Los **primarios** son aquellos que surgen y se mantienen unidos básicamente por el afecto recíproco entre sus miembros, más que por las funciones que cumple cada uno dentro del grupo; por ejemplo, los amigos.

Los **secundarios** son los que surgen y se mantienen unidos principalmente por las funciones que cumple cada integrante dentro del grupo. Por lo tanto, cuando estos roles o tales funciones dejan de cumplirse o requerirse, el grupo desaparece; por ejemplo, las personas que trabajan en la misma oficina.

3. Según el tipo de pertenencia, los grupos se clasifican en: **de pertenencia** y **de referencia**.

Los primeros son los grupos en los cuales los individuos se hayan inmersos gracias a su nacimiento o condiciones de vida; sin embargo, esto no implica necesariamente que estén identificados con él; por ejemplo, las personas de clase media.

Los segundos son grupos con los que los individuos se identifican psicológicamente. Por lo tanto, no sería extraño que quisieran pertenecer al mismo; por ejemplo, el conjunto de jóvenes en una escuela que tienen fama de ser excelentes deportistas o de estar siempre a la moda.

4. La formalidad en los grupos se refiere a la estructura, las relaciones de estatus y papeles, así como a las normas sociales que regulan el comportamiento de sus integrantes. Todos los grupos poseen estas características; sin embargo, se distinguen por la rigidez y/o laxitud en el establecimiento de las mismas. Considerando dicho criterio, los grupos se pueden clasificar en: **formales** e **informales**.

Los **formales** se caracterizan por la designación oficial y abierta de quienes serán los jefes, y por la expresión, clara y escrita, de las reglas que deben cumplirse; por ejemplo, el equipo de la selección mexicana de futbol.

Los **informales** se caracterizan por la ausencia de reglas escritas; sin embargo, pueden establecerse de manera natural los papeles que desempeñará cada miembro dentro del grupo; por ejemplo, las personas que se reúnen cada fin de semana para ir de pesca.

Ejemplo de grupo formal.

FORMACIÓN Y DESARROLLO

De qué manera se forman los grupos

A pesar de que los investigadores no han llegado a formular un marco teórico integrado que permita explicar el origen de los grupos, las preguntas ¿cómo y por qué se unen las personas en grupo? se encuentran en el centro de todas las indagaciones acerca de la naturaleza de los mismos. En general, se ha considerado la formación grupal como un fenómeno *discontinuo*, que implica la transformación de un no-grupo en un grupo, más bien que como un fenómeno *continuo* en el que un conjunto de personas se mueve a través de esta dimensión.

Algunos psicólogos sociales advierten que **los grupos se pueden formar a partir de dos sucesos**:

1. **Los encuentros casuales** entre personas con una motivación común; por ejemplo, los muchachos que se reúnen en la esquina de un vecindario para fastidiar a las muchachas que pasan por allí.
2. **La decisión deliberada** y consciente de algunos individuos para formarlo; por ejemplo, los *scouts* de la sección X o el ballet folclórico de alguna institución.

De lo anterior, concluimos que la mayoría de los grupos humanos en su inicio pueden tener ya sea una organización informal (los muchachos del vecindario), o bien, una formal (los *scouts*). Sin embargo, los grupos informales, con el paso del tiempo y la interacción continua de sus integrantes, llegan a convertirse en grupos con una organización más formal que incluya normas explícitas, implícitas, etcétera.

Por otro lado, la perspectiva funcional ha sido la predominante en la explicación de **por qué las personas entran a formar parte de los grupos**, al coincidir la mayor parte de los autores en la **utilidad de los grupos para sus miembros**, puesto que satisfacen algún requerimiento individual. Puede que el propio grupo sea el objeto de la necesidad o, por el contrario, simplemente un medio para satisfacer requerimientos situados fuera de él, e incluso ambas cuestiones.

Las **fuentes de satisfacción** de necesidades que proporciona la pertenencia a un grupo pueden resumirse en las siguientes:

- **La atracción hacia los miembros del grupo o atracción interpersonal**, que incluye variables como:
  - la proximidad, el contacto y la interacción
  - la atracción física
  - la semejanza (de actitudes, de personalidad, de nivel económico, de raza, de sexo, de habilidades percibidas, etcétera)
- **La atracción hacia las actividades del grupo:**
  - La atracción hacia los objetivos y las metas grupales.
- **La propia pertenencia a un grupo;** puede resultar gratificadora por sí misma para los miembros, y facilitar la obtención de una serie de recompensas y beneficios; por ejemplo:
  - facilitar la formación de la identidad personal y social,
  - proporcionar apoyo social,
  - convertirse en el marco de evaluación y comparación de conducta, actitudes, valores, etcétera

Otra razón para unirse a un grupo podría ser **considerarlo como un medio para lograr algún objetivo personal, que se encuentre fuera del mismo**. Ejemplo:

- El estudiante que se une al consejo estudiantil de su escuela para establecer relaciones con el director, con la esperanza de obtener futuros beneficios.
- Los militantes de un partido político que buscan ocupar una curul en el Congreso de su estado, para obtener poder y dinero.

Todo lo anterior nos demuestra que las personas se unen a los grupos por diversas razones, que dependen directamente de sus valores, su proyecto de vida, sus motivaciones y características individuales de personalidad. Esto quiere decir que dentro de un mismo grupo es posible que algunos de sus integrantes tengan propósitos distintos de los del resto.

Fases evolutivas del grupo

La evolución temporal del grupo y la madurez de sus integrantes resultan de los aspectos más investigados y controvertidos en la literatura grupal, por lo cual se han formulado gran variedad de modelos acerca de su desarrollo, la mayoría de los cuales optan por caracterizarlo como una serie, relativamente fija, de etapas.

Un modelo al respecto es el formulado por Worchel (1996) y Coutant-Sassic y Grossman (1992).

Después de estudiar numerosos grupos, Worchel llegó a la conclusión de que, pese a las diferencias particulares, prevalece la homogeneidad en el desarrollo de los mismos, pues pudo identificar **cuatro estadios o periodos: identidad de grupo, productividad grupal, individuación** y **declive**.

Estos periodos no tienen una duración prefijada; el paso de uno al otro depende del cumplimiento exitoso del primero y es posible el retroceso. A continuación explicaremos los cuatro estadios o periodos.

El primer periodo, **identidad de grupo**, incluye el descontento de los candidatos para formar el nuevo grupo con su grupo actual; en general sienten que sus necesidades no son atendidas y que su participación en el mismo es poca o nula.

Después de lo anterior, se presenta un suceso precipitante que marca la separación de las personas de su antiguo grupo y están en la búsqueda de una nueva opción más gratificante.

El fin de este periodo se presenta cuando el grupo recién formado se ve a sí mismo como un *nosotros* diferente de los *otros*, fomenta la conformidad con las normas internas y estimula la competencia con otros grupos. Los integrantes han equiparado su identidad individual con la grupal, es decir, han integrado a su identidad las características del grupo al cual pertenecen.

El segundo periodo, **productividad grupal**, se caracteriza por la planeación de las estrategias para la consecución, la distribución de las tareas entre sus miembros, y solamente se admiten relaciones de cooperación con otros grupos si esto beneficia al logro de las metas generales.

El tercer periodo, **individuación**, es la antesala del fin. Los integrantes reclaman reconocimiento individual por sus aportaciones, surgen los subgrupos y se manifiestan actitudes positivas hacia otros grupos, e incluso se coquetea con la idea de formar parte de ellos.

El cuarto y último periodo, **declive grupal**, marca el final. Éste se caracteriza por la aparición de dudas y desconfianza hacia muchos miembros y hacia el verdadero valor de pertenencia al grupo. La motivación para conformarse con las reglas internas es escasa o nula. Los inconformes abandonan el grupo para incorporarse a uno ya establecido o a un proceso de formación, con lo que se vuelve al primer periodo.

ESTABILIDAD Y CAMBIO

La convivencia en las diferencias

Existe un aspecto en la clasificación de Worchel y colaboradores respecto de la formación y el desarrollo de los grupos que no se contempla, el cual se explica a continuación.

Los grupos establecidos no son estáticos; más bien mantienen una dinámica, es decir, fuerzas que lo mueven, tanto en sus elementos físicos (personas) como en los no físicos (reglas).

A lo largo de su existencia, los grupos sufren modificaciones, de las cuales la más drástica es la desintegración. Una menos severa, aunque engorrosa, es la reestructuración.

Como ya mencionamos, la aparición de actitudes de desconfianza hacia los integrantes y hacia los líderes, y la expresión de inconformidad por la manera de distribuir las tareas son indicadores del declive grupal; sin embargo, no todo está perdido. **Una opción para que el grupo subsista es la expulsión y/o salida voluntaria de los miembros inconformes**, mientras que los restantes tienen la obligación moral de redefinir sus propósitos, su organización jerárquica interna y las nuevas normas que los regirán.

Por ejemplo, la familia que pierde algún miembro por separación, divorcio o muerte. Los elementos restantes que permanecen deben adaptarse a los cambios para continuar su vida como familia. Tal vez la madre y el hijo mayor se vean obligados a trabajar en ausencia del padre; la mamá tendría que ser padre y madre al mismo tiempo, etcétera.

En ocasiones no hay fuga de elementos, sino **todos aceptan realizar una reestructuración**.

Por ejemplo, un partido político que pierde la Presidencia de la República después de mucho tiempo de permanecer en ella; tal situación cimbra sus estructuras. Sin embargo, sus militantes, lejos de separarse de su instituto político, se unen para analizar las causas de su derrota y hallar soluciones. Ese análisis los puede llevar a reestructurar su organización interna y sus objetivos.

Desprendimiento del grupo familiar

A lo largo de nuestras vidas pertenecemos a más de un grupo. El primero es la familia, la cual constituye nuestro principal grupo de pertenencia. La clase social, la raza en la que nacimos y la nacionalidad que poseemos constituyen otros grupos de pertenencia. Como se ha mencionado, pertenecer a un grupo no significa necesariamente estar identificado con él. En el caso de la familia, esta identificación psicológica es muy fuerte durante la niñez y la infancia, aunque disminuye durante la adolescencia, etapa de la vida en la cual por lo general los amigos se convierten en el principal grupo de referencia.

Con el paso del tiempo, los integrantes más jóvenes de los grupos familiares se ven en la necesidad de desprenderse en alguna medida de la familia, ya sea física o psicológicamente, para *ingresar* o *formar* nuevos grupos que amplíen su mundo social; por ejemplo, los hijos que se casan y forman una nueva familia con su cónyuge e hijos, o los jóvenes que se van a estudiar al extranjero y luego deciden quedarse a trabajar allí porque “se sienten más a gusto” con el tipo de personas que tratan, las costumbres y la cultura prevaleciente, que en su lugar de origen.

NORMAS DE GRUPO

Definición de norma

Como mencionamos al principio del presente capítulo, el establecimiento de normas es una característica distintiva de un grupo en contraposición a las reuniones incidentales. El término *norma* se emplea comúnmente en el lenguaje cotidiano de las personas; a veces se utilizan sinónimos como regla, parámetro, criterio, etcétera. Sin embargo, es importante definirlo primero en el contexto general y luego en el área de la psicología social.

El término norma proviene del latín *normam* que se refiere a la escuadra que usan los artífices para arreglar y ajustar maderas, piedras y otras cosas. En las ciencias sociales, *norma* es la regla general sobre la manera como se debe obrar o hacer una cosa, o por la que se rigen la mayoría de las personas (*El pequeño Larousse*, 2001, p. 715).

En psicología social podemos decir que las **normas** son los **lineamientos que regulan el comportamiento y las actividades de cada uno de los integrantes de un grupo**; por ejemplo, llegar puntual a la clase, ser discretos con las confidencias hechas por los amigos, respetar las reglas de tránsito, etcétera.

Podemos concluir que el valor de las normas sociales radica en su utilidad para mantener la organización y estructura en un grupo, así como llevarlo a la consecución de sus propósitos.

Características de las normas

Partimos de la idea de que todos los grupos tienen normas o reglas. Éstas se pueden clasificar en **implícitas** y **explícitas**.

Las implícitas son aquellas que no están escritas en algún código, pero los integrantes sobreentienden y aceptan que éstas regulen su comportamiento; por ejemplo, ser cortés y educado al encontrarse con algún compañero, o mantenerse atento y en silencio durante la misa.

Las explícitas son las que están escritas en un código creado con anticipación o que surgen en la convivencia de un grupo. Los integrantes perciben claramente qué se espera de ellos, así como lo indeseable y las sanciones que se aplicarán en caso de no obedecerlas; por ejemplo, el reglamento interno de una escuela, el reglamento de tránsito, la *Constitución* mexicana.

Las normas verbalizadas, por el contrario, no están escritas en un código; sin embargo, pueden situarse dentro de la categoría de las explícitas, ya que no sólo son más claras que las implícitas, sino que también su incumplimiento trae en ocasiones consecuencias más graves que la no observancia de las implícitas. Por ejemplo, las reglas que un profesor fija para que sean cumplidas por los alumnos durante su clase, como entregar la tarea a tiempo y completa, no platicar en clase o no ser admitido en ella después que él ha entrado, etcétera.

Por otro lado, las normas sociales en un grupo varían según la importancia otorgada por éste, lo cual refleja su escala de valores. Ser grosero con los padres puede ser más sancionable que hacer ruido al comer durante el almuerzo; esto nos indicaría que en este grupo se valora más el respeto a los progenitores que las normas de urbanidad.

Influencia social y formación de normas

Una demostración palpable de la importancia, teórica y empírica, de los trabajos acerca de influencia social se presenta al contemplar los lejanos antecedentes de

Las reglas que un profesor de clase fija para ser cumplidas por los alumnos, pueden ser un ejemplo de normas verbalizadas.

este tipo de investigaciones, y cómo desde un principio los estudios se interesaron por el carácter normativo y coercitivo de esta clase de fenómenos.

A finales del siglo XIX, Binet y Henri (1894) consideraban la sugestionabilidad (es decir, la susceptibilidad a ser inducido a comportarse de determinada manera por indicación explícita o implícita de otro, con la pérdida de la voluntad propia) como un rasgo de personalidad mensurable. Para medirlo en niños, idearon un sistema estandarizado consistente en plantear al sujeto un determinado problema en presencia de un adulto y observar hasta qué punto se dejaba influir por las propuestas de éste. El pequeño era sometido a varias situaciones sucesivas, en cada una de las cuales el adulto le orientaba hacia distintas direcciones. Binet y Henri comprobaban así la consistencia del rasgo de sugestionabilidad en el sujeto.

En la década de los veinte, Moore realizó el siguiente experimento: pidió a un grupo de estudiantes una serie de juicios sobre temas éticos, lingüísticos y musicales. Días más tarde les comunicó las opiniones que había emitido la mayoría de ellos y volvió a plantearles las mismas cuestiones. Por tercera vez les presentó el mismo *test*, pero en esta ocasión lo hizo exponiéndoles previamente los juicios emitidos respecto de las preguntas por un grupo de expertos. Se halló que tanto los juicios de la mayoría cuantitativa como los de los expertos (gracias a su prestigio) influyeron modificando considerablemente los de los estudiantes.

Sin duda los trabajos más reveladores fueron los de Muzafer Sherif (1936), que mostraron claramente la influencia que tiene el grupo en la formación de normas y actitudes cuando éste se encuentra ante situaciones ambiguas y desestructuradas, carentes de referencias objetivas.

Sherif reprodujo en forma experimental una situación de este tipo, generando en los sujetos el llamado “efecto autocinético”: si colocamos a una persona en una sala completamente oscura, y en un extremo de ésta proyectamos repetidas veces un minúsculo punto de luz inmóvil, el individuo percibirá ilusoriamente que dicho punto aparece en cada ocasión en un lugar distinto. Tal ilusión óptica de movimiento, el efecto autocinético, se produce sin excepción en todos los seres humanos, pues en la oscuridad no disponemos de ninguna referencia para situar parcialmente el punto de luz.

Sherif halló que, cuando los sujetos eran sometidos en grupo a esta situación, los juicios individuales (desarrollados en una fase solitaria anterior de forma que se origina una norma individual de cálculo) tendían progresivamente a coincidir, es decir, se tendía a formar una norma grupal, fruto de la influencia social mutua. De igual manera, si el experimentador (o un sujeto compinchado secretamente con éste y que gozaba de prestigio entre los restantes sujetos) emitía sus juicios perceptivos hacia una determinada dirección, los otros tendían a seguirla.

A partir de estos resultados, Sherif concluye que la base psicológica de las normas sociales establecidas, tales como estereotipos, modas, convenciones, costumbres y valores, reside en la formación de marcos comunes de referencia como producto del contacto mutuo, de la influencia entre los individuos.

La formación de normas como proceso de influencia social

El contacto y la influencia mutua de los sujetos les conduce a la formación de marcos comunes de referencia, que son el origen de las **normas sociales**.

Los trabajos de Sherif y de los autores que posteriormente se encargaron de complementar sus estudios (por ejemplo, Newcomb, Turner y Converse, 1970) tienen una serie de importantes consecuencias que evidencian, de modo claro, cómo el proceso de formación de normas grupales se convierte, en estos casos, en un poderoso mecanismo de influencia social.

Como se desprende de algunas de las más elaboradas situaciones experimentales desarrolladas por Sherif (los sujetos sometidos al efecto autocinético primero en díadas o tríadas y luego solos), la norma común surge muy rápidamente. Pero lo verdaderamente importante es que esta norma es "interiorizada" por los sujetos, dado que, al ser sometidos a las pruebas en forma individual, la norma grupal desarrollada en la fase anterior resurge con rapidez para mantenerse consistentemente a lo largo de toda la sesión.

En términos generales, podemos señalar —como Newcomb, Turner y Converse (1970) precisan— una serie de consecuencias altamente relevantes en este proceso de formación de normas:

1. Lo más importante es que el grupo genera un incremento de la **uniformidad**. Esto no quiere decir que los participantes vayan a estar conscientes de su influencia recíproca particular. En la mayoría de las ocasiones, la norma será fruto del consenso; por tanto, eso mismo que el grupo "*entero*" habrá generado será el origen de la influencia social (normas, recompensas y castigos).
2. Otra consecuencia que nos ayuda a comprender la importancia de los procesos de formación de normas en la influencia social, lo tenemos en el hecho palpable de que tendemos a agruparnos con aquellos sujetos que ya, de alguna manera, sostienen marcos normativos parecidos a los nuestros, de modo que la solidaridad y la cohesión del grupo se ven reforzados. Pero, lo que es mucho más importante, las **normas** se imponen por sí mismas al estar **interiorizadas**. Si la norma está interiorizada, todos la respetan y tienen confianza mutua, de manera que el grupo, como totalidad, llega a delegar tareas a sus miembros, puesto que cualquiera de ellos puede ocupar el lugar de cualquiera otro.
3. Resulta claro que, con este marco normativo y este modo de influencia social, el poder del grupo sobre sus miembros es mayor porque es **aceptado libremente**. No parece sensato rebelarnos contra aquello que hemos contribuido a generar.

1. *El grupo incrementa su uniformidad.*

2. *Las normas se imponen por sí mismas al estar interiorizadas.*

3. *El poder del grupo es mayor, pues es aceptado libremente.*

Con respecto a los marcos comunes de referencia, que surgen en los grupos y permiten la formación de las normas, pueden suceder varios fenómenos sociales, de los cuales el más estudiado es el conformismo. Este fenómeno es relativo, ya que se considera como tal según la norma comparativa que se utilice. Es posible suponer que los *punks* o *chicos banda* están desviados o no conformados con las normas de la sociedad en que viven; esto es verdad, como también lo es el hecho de que están muy conformados con las normas de su grupo de referencia (los *punks* o la pandilla). El estar conformado o desviado dependerá del marco de referencia grupal que se emplee.

Conformismo

¿Es buena o mala la conformidad? Ésta es una pregunta sin una respuesta científica. Adoptando los valores que la mayoría compartimos, podemos decir dos cosas: primero, la conformidad a veces es mala (cuando lleva a beber y manejar, o a unirse a un grupo racista) y a veces buena (cuando impide que alguien llegue a colocarse delante de nosotros en la fila para entrar al teatro) y a veces no trae consecuencias (cuando dispone que nos vistamos de blanco para jugar tenis).

Segundo, la palabra *conformidad* conduce a un juicio de valor negativo. ¿Cómo te sentirías si oyeras a alguien describirte como un "verdadero conformista"? Sospecho que te sentirías herido, puesto que las culturas occidentales no valoran el sometimiento a la presión de los pares.

"La raza de los hombres, aunque se parezca a las ovejas en credulidad, se parece a los lobos en conformidad."

Carl Van Doren, *Por qué soy un incrédulo.*

En Japón, estar de acuerdo con los demás no es un signo de debilidad, sino de tolerancia, autocontrol y madurez.

Cuando dentro de la multitud uno se levanta para celebrar un gol que da la victoria en un partido, ¿se trata de conformidad? Cuando, al igual que millones de otras personas, uno toma café o leche, o cuando todo el mundo está de acuerdo con que las mujeres se ven mejor con el cabello que se pueda peinar en lugar de rapadas, ¿se trata de conformismo? Puede que sí, puede que no. La clave del asunto está en si su comportamiento y sus creencias serían los mismos estando separados del grupo. ¿Te levantarías para celebrar el gol si fueses el único aficionado en las gradas? Conformidad significa no sólo actuar como los demás, sino ser influenciado por la manera como los otros actúan. Significa actuar de manera diferente a la que uno actuaría estando solo. **Conformidad** es pues un "cambio en el comportamiento o las creencias... como resultado de una presión grupal real o imaginada".

Conformidad
Cambio en el comportamiento o en las creencias como resultado de una presión grupal, real o imaginaria.

Docilidad
Forma de conformidad que incluye la actuación en público siguiendo la presión social, pero que en privado está en desacuerdo.

Aceptación
Forma de conformidad que compromete tanto a la actuación como a las creencias, de acuerdo con la presión social.

Existen dos variedades de conformidad. A veces nos conformamos [actuamos como los demás] sin que en realidad creamos en lo que estamos haciendo. Utilizamos la corbata o el vestido, aunque nos desagrade hacerlo. Tal conformidad externa se llama **docilidad** [*compliance*]. Somos transigentes, fundamentalmente, para obtener una recompensa o para evitar un castigo. Si nuestra docilidad se presenta frente a una orden explícita, la llamamos **obediencia**.

A veces creemos sinceramente en lo que el grupo nos ha convencido que hagamos. Podemos, como millones, tomar leche, puesto que estamos convencidos de que la leche es nutritiva. Este tipo de conformidad externa y sincera se llama **aceptación**. La aceptación sigue a veces a la docilidad.

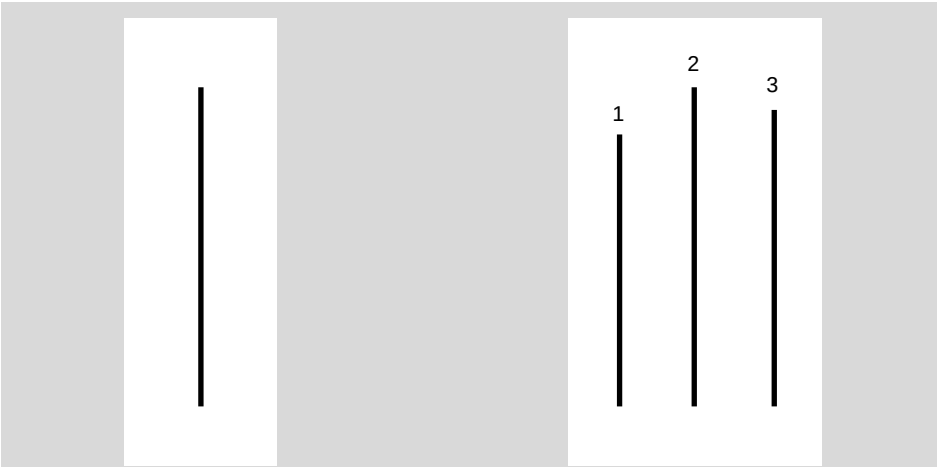
Dos de los estudios más famosos acerca de la conformidad los realizaron Muzafer Sherif (1936), mencionado ya en este capítulo, y Solomon Asch (1955).

Para ilustrar el efecto de la presión de grupo sobre la conformidad, el psicólogo social Solomon Asch realizó el siguiente estudio en un laboratorio. Ponte en el lugar de uno de los voluntarios del experimento de Asch. Te encuentras sentado en el sexto lugar en una fila de siete personas. Después de que se te explica que tomarás parte en un estudio sobre juicios perceptuales, el experimentador te pregunta cuál de las tres líneas de la figura 4.1 equivale a la línea estándar. Verás fácilmente que

Figura 4.1

Comparación de muestras como las del procedimiento de conformidad de Solomon Asch

Los participantes deben decidir cuál de las tres líneas de comparación corresponde a la estándar.



es la línea 2, así que no hay ninguna sorpresa cuando las cinco personas anteriores a ti contestaron "línea 2".

La siguiente comparación demuestra ser tan fácil como lo anterior y te dispones a continuar participando en lo que parece ser una prueba sencilla. Pero la tercera tentativa te sorprende. Aunque la respuesta correcta pareciera tan obvia como las anteriores, la primera persona se equivoca.

Cuando la segunda persona da la misma respuesta equivocada, tú te acomodas en tu asiento y miras fijamente las cartas. La tercera persona contesta como las primeras dos. Te quedas boquiabierto y empiezas a transpirar. Te preguntas: "¿Qué pasa? ¿Están ciegos, o lo estoy yo?" La cuarta y quinta personas están de acuerdo con las demás. Entonces el experimentador se dirige a ti. En ese momento, te ves enfrentado a un dilema epistemológico: "¿Cómo puedo saber la verdad? ¿Es la que dicen mis compañeros o la que me indican los ojos?"

Docenas de universitarios experimentaron este conflicto durante los experimentos de Asch. Los que estaban en condiciones de control, respondiendo solos, lo hicieron correctamente más de 99% de las veces. Asch se preguntaba: "¿Si otros (cooperadores dirigidos por el experimentador) dan respuestas equivocadas idénticas contestarán las personas lo que en otras circunstancias habrían negado?" Aunque algunos nunca se conformaron, tres cuartas partes lo hicieron al menos una vez. En total, 37% fueron respuestas de conformidad (¿deberíamos acaso decir "de *confianza* en los demás"?). Naturalmente, esto significa que 63% de las veces las personas no se conformaron. A pesar de la independencia demostrada por muchos de los sujetos, la sensación de Asch (1955) respecto de la conformidad era tan clara como las respuestas correctas a sus preguntas: "Que jóvenes, razonablemente inteligentes y bien intencionados, estén dispuestos a llamar blanco lo que es negro, es algo que preocupa. Plantea preguntas sobre nuestros métodos de educación y sobre los valores que guían nuestra conducta."

"Aquel que ve la verdad, dejen que la proclame, sin preguntar quién está a favor o quién está en contra."

Henry George, *The Irish Land Question*, 1881.

Obediencia

Los experimentos de Milgram, sobre lo que ocurre cuando las exigencias de la autoridad entran en conflicto con las exigencias de la conciencia, se han convertido en los experimentos más famosos y controvertidos de la psicología social.

Veamos la escena que montó Milgram, artista creativo que escribió cuentos y obras de teatro: dos hombres llegan al laboratorio de psicología de la Universidad de Yale, para participar en un estudio sobre el aprendizaje y la memoria. Un estricto experimentador vestido con bata de laboratorio gris explica que se trata de un estudio pionero sobre el efecto del castigo en el aprendizaje. El experimento requiere que uno le enseñe al otro una lista de pares de palabras y que castigue sus errores propinándole descargas eléctricas de intensidad creciente. Para asignar los papeles, sacan boletas de un sombrero. Uno de los hombres, contador de 47 años, de actitud moderada, que es el cooperador del experimentador, finge que su boleta dice "aprendiz" y es conducido al cuarto adyacente. El "profesor", quien ha venido atendiendo a un aviso en el periódico, recibe una descarga moderada como muestra y, luego, observa cómo el experimentador sujeta al aprendiz con correas a una silla y le aplica un electrodo en su muñeca.

El profesor y el experimentador regresan entonces al cuarto principal, donde el profesor toma su lugar frente a un "generador de descargas" con interruptores. Éstos se encuentran rotulados con "Descarga leve", "Descarga muy fuerte", "Peligro: descarga severa" y así sucesivamente. Debajo de los interruptores de 435 y 450 voltios aparece el rótulo "XXX". El experimentador le dice al profesor que "avance hasta un nivel superior del generador de descargas", cada vez que el aprendiz dé una respuesta incorrecta. Con cada giro del interruptor, se encienden luces y suena un zumbido eléctrico.

Si el participante cumple con la solicitud del experimentador, oye que el aprendiz emite gruñidos a los 75, 90 y 105 voltios. A los 120 voltios, el aprendiz grita que las descargas son dolorosas. A los 150 voltios grita: "¡Experimentador, sáqueme de aquí! ¡Ya no quiero estar más en el experimento! ¡Me rehúso a seguir!" A los 270 voltios sus protestas se han convertido en gritos de agonía y continúa insistiendo en que se le permita salir. A los 300 y 315 voltios se rehúsa a gritos a contestar. Después de los 330 voltios se torna silencioso. Como respuesta a las dudas y los ruegos del "profesor" para terminar el experimento, el experimentador afirma que la falta de respuesta debe tratarse como respuestas equivocadas. Para que el participante siga adelante, utiliza cuatro razones verbales:

1. Por favor continúe (*o* Por favor siga).
2. El experimento exige que usted continúe.
3. Es absolutamente esencial que usted continúe.
4. No tiene usted otra opción; *debe* seguir adelante.

¿Hasta dónde llegarías? Milgram describió el experimento a 110 psiquiatras, universitarios y adultos de clase media. Las personas de los tres grupos pronosticaron que desobedecerían alrededor de los 135 voltios; ninguno esperaba llegar más allá de los 300 voltios. Milgram les preguntó qué tan lejos creían que llegarían *otras* personas. Virtualmente nadie esperaba que alguien llegara hasta el XXX del tablero de descargas.

Pero cuando Milgram efectuó su experimento con 40 hombres (una mezcla de personas de diversas profesiones entre 20 y 50 años de edad) 63% llegaron directamente a los 450 voltios. De hecho, todos los que alcanzaron los 450 voltios obedecieron ajustándose a la orden de *continuar* con el procedimiento, hasta que, después de dos procesos más, el experimentador les ordenó que interrumpieran.

Nota ética:

La ética profesional usualmente dictamina que el experimento debe explicarse después de realizado. Supón que eres un experimentador que acaba de terminar la sesión con un participante conformista. ¿Le podrías explicar el engaño sin hacerlo sentir crédulo y tonto?

Enfoque

Programa de protestas en los experimentos de "trastorno cardiaco" de Milgram

75 voltios	¡Ah!	225 voltios	¡Ah!
90 voltios	¡Ah!	240 voltios	¡Ah!
105 voltios	¡Ah! (*más alto*)	255 voltios	¡Ah! Sáquenme de aquí.
120 voltios	¡Ah! Oiga, esta vez dolió de verdad.	270 voltios	¡Ah! (*Grito agonizante*) Déjenme salir de aquí. Déjenme salir de aquí. Déjenme salir de aquí. Déjenme salir. ¿Me oyen? Déjenme salir de aquí.
135 voltios	¡¡Ah!!	285 voltios	(*Grito agonizante*)
150 voltios	¡¡¡Ah!!! ¡Experimentador! Eso es todo. Sáqueme de aquí. Ya le dije que tenía problemas cardiacos. El corazón me está empezando a molestar. Sáqueme de aquí, por favor. El corazón me está empezando a molestar. Me rehúso a continuar. Déjeme salir.	300 voltios	(*Grito agonizante*). Me rehúso completamente a contestar más. Sáquenme de aquí. No me pueden retener aquí. Sáquenme de aquí. Sáquenme de aquí.
165 voltios	¡Ah! ¡Déjeme salir! (*gritando*)	315 voltios	(*Grito intensamente agonizante*) Ya les dije que me rehúso a contestar. Ya no quiero ser parte de este experimento.
180 voltios	¡Ah! No puedo soportar el dolor. ¡Déjeme salir de aquí! (*gritando*)		
195 voltios	¡Ah! Déjeme salir de aquí. El corazón me está empezando a molestar. ¡Déjeme salir de aquí! ¡No tiene derecho de retenerme aquí! ¡Déjeme salir! ¡Déjeme salir de aquí! ¡Déjeme salir! ¡Déjeme salir de aquí! ¡El corazón me está molestando! ¡Déjeme salir! ¡Déjeme salir!	330 voltios	(*Grito agonizante intenso y prolongado*) Déjenme salir de aquí. Déjenme salir de aquí. El corazón me está molestando. Déjenme salir (*Histéricamente*). Les estoy diciendo que me dejen salir de aquí. Déjenme salir de aquí. No tienen derecho a retenerme aquí. ¡Déjenme salir! ¡Déjenme salir! ¡Déjenme salir! ¡Déjenme salir de aquí! ¡Déjenme salir! ¡Déjenme salir!
210 voltios	¡Ah! ¡Experimentador! Sáqueme de aquí. Ya ha sido suficiente. Ya no quiero estar en el experimento.		

Tomado de *Obediencia a la autoridad* de Stanley Milgram. Nueva York, Harper and Row, 1974, pp. 56 y 57.

"Si un sistema de campos de exterminio, como los de la Alemania nazi, fuese organizado en Estados Unidos, se podría encontrar suficiente personal para operarlos en cualquier pueblo de tamaño intermedio de Estados Unidos".

Stanley Milgram, en Sesenta minutos, de la CBS, 1979.

Al ver este perturbador resultado, Milgram hizo que las protestas del aprendiz fueran aún más imperiosas. Mientras el aprendiz estaba siendo atado con las correas a la silla, el maestro lo oía mencionar su leve enfermedad cardiaca y también las palabras del experimentador para tranquilizarlo, "aunque las descargas puedan doler no ocasionan un daño permanente sobre los tejidos". Las angustiadas protestas del aprendiz fueron de poca utilidad; de los 40 nuevos sujetos en este experimento, 26 (65%) obedecieron completamente las órdenes del experimentador (figura 4.2).

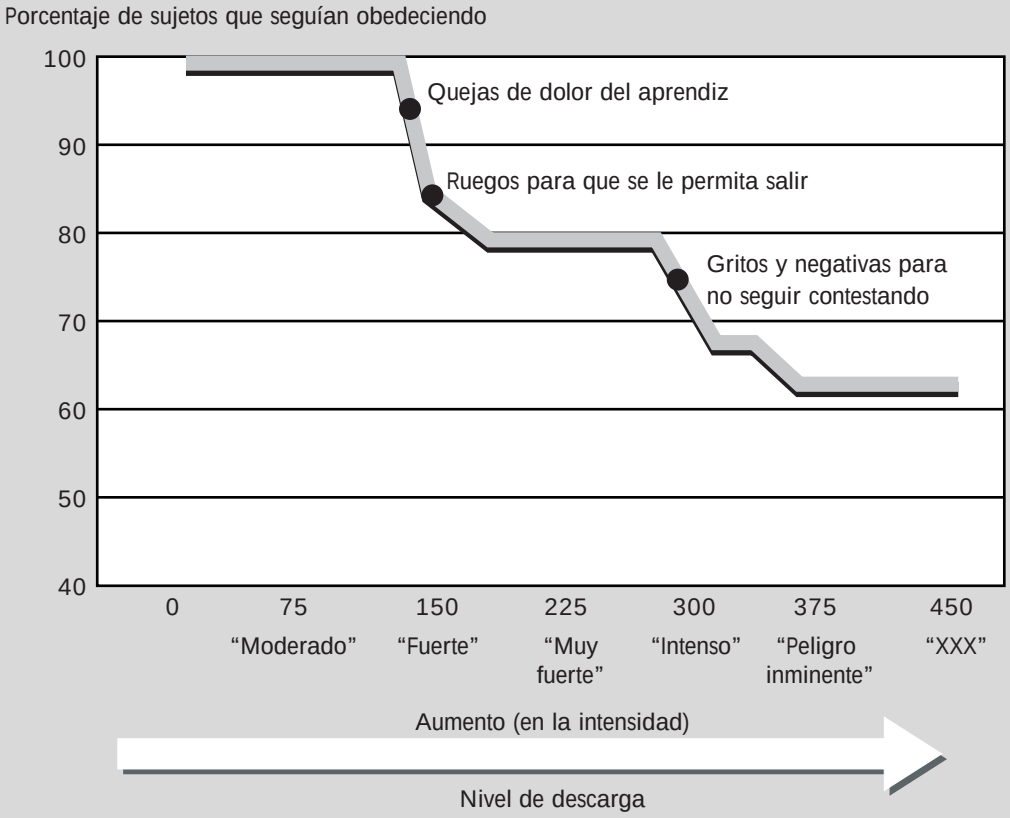
¿Cuándo se conforman las personas?

Algunas situaciones inducen un alto grado de conformidad; otras menos. Si se quisiera producir el máximo grado de conformidad, ¿qué condiciones habría que escoger?

Figura 4.2

El experimento de obediencia de Milgram

Porcentaje de sujetos que obedecen transigentemente, a pesar de los gritos de protesta del aprendiz y de su ausencia de respuestas.



(Tomado de Milgram, 1965.)

Los psicólogos sociales se preguntaron incluso si la situación concreta y no coercitiva de Asch podía generar una tasa de conformidad de 37%, ¿otras situaciones producirían más? Los investigadores descubrieron, en poco tiempo, que la conformidad aumentaba si los juicios eran difíciles o si los sujetos se sentían incompetentes. Cuanto más inseguros nos sintamos respecto de nuestros juicios, más influenciados estaremos por los demás.

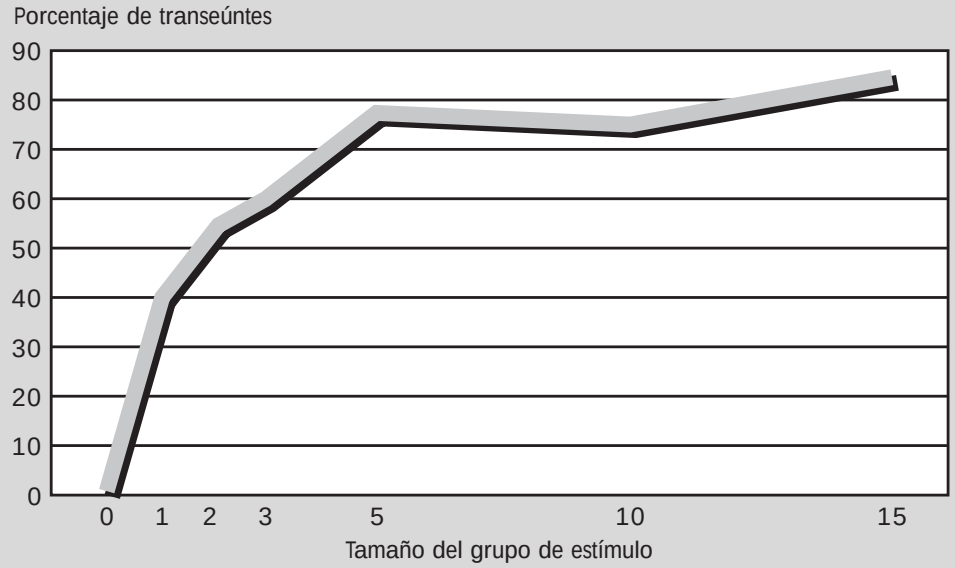
También hallaron que la naturaleza del grupo ejerce una influencia importante. **La conformidad es mayor cuando el grupo tiene tres o más personas y es cohesivo, unánime y de alta posición social**. También es más alta cuando la respuesta es pública y se hace sin un compromiso previo.

TAMAÑO DEL GRUPO. En los experimentos de laboratorio no es necesario que un grupo sea grande para que produzca un gran efecto. Asch y otros investigadores encontraron que tres o cinco personas suscitarían mayor grado de conformidad que sólo una o dos. Al aumentar el número de individuos por encima de cinco se origina una disminución en los resultados. En un experimento de campo, Milgram y sus

Figura 4.3

Tamaño del grupo y conformidad

El porcentaje de transeúntes que imitaron a un grupo que miraba hacia arriba aumentó a medida que el tamaño del grupo crecía hasta cinco personas.



(Datos tomados de Milgram, Bickman y Berkowitz, 1969.)

colegas (1969) hicieron que 1, 2, 3, 5, 10 o 15 personas se detuvieran en un ajetreado andén de la ciudad de Nueva York y miraran hacia arriba. Como se muestra en la figura 4.3, el porcentaje de transeúntes que hizo lo mismo aumentó a medida que el número de sujetos que miraba hacia arriba crecía desde una hasta cinco personas.

La distribución del grupo también influye. El investigador David Wilder (1977) presentó a un grupo de estudiantes de una universidad un caso en el cual deberían servir como jurados. Antes de hacer sus propios juicios, los estudiantes observaron grabaciones de video de cuatro cooperadores que dictaban su fallo. Al presentarlos como dos grupos independientes de dos personas cada uno, los participantes se conformaron más que cuando los cuatro cooperadores presentaron sus fallos como un grupo único. De igual manera, dos grupos de tres personas provocaron mayor conformidad que un grupo de seis; y tres grupos de dos personas la motivaron aún más. Evidentemente, que varios grupos pequeños estén de acuerdo hace que la posición sea más creíble.

"Mi opinión, mi convicción, gana infinitamente en fortaleza y éxito en el momento en que una segunda persona la ha adoptado."

Novalis, fragmento.

UNANIMIDAD. Imagínate que te encuentras en un experimento de conformidad donde todas las personas que responden antes que tú, excepto una, dan la misma respuesta equivocada. ¿El ejemplo de este aliado inconforme será tan liberador como lo fue para los sujetos en el experimento sobre obediencia de Milgram? Varios experimentos revelan que alguien que pincha la unanimidad del grupo desinfla su poder social. Como se ilustra en la figura 4.4, los sujetos casi siempre expresarán sus convicciones si al menos otra persona también lo hace. Los sujetos de tales experimentos dijeron posteriormente que sintieron cercanía y simpatía por su aliado inconforme. A pesar de ello, negaron que el aliado los hubiera influenciado: "Hubiera contestado exactamente lo mismo si él no hubiera estado allí."

Es difícil ser una minoría de uno; pocos jurados llegan al empantanamiento porque sólo uno de sus miembros disiente. Estos experimentos enseñan la lección práctica de que es más fácil defender algo, si se puede contar con alguien más que también lo defienda. Esto es algo que muchos grupos religiosos reconocen. Siguiendo el ejemplo de Jesús, quien envió a sus discípulos en parejas, los mormones envían a un vecindario a dos misioneros juntos. El apoyo de un compañero aumenta significativamente el coraje social de una persona.

Cohesión. La opinión minoritaria de alguien ajeno a los grupos con los cuales nos identificamos (alguien de otra universidad o de una religión diferente), influye menos en nosotros que la misma opinión minoritaria de alguien perteneciente a nuestro grupo. Un heterosexual que defienda los derechos de los homosexuales va a influir con más efectividad sobre los heterosexuales de lo que podría hacerlo un homosexual. Cuanta mayor cohesión tenga el grupo, mayor poder tendrá sobre sus miembros.

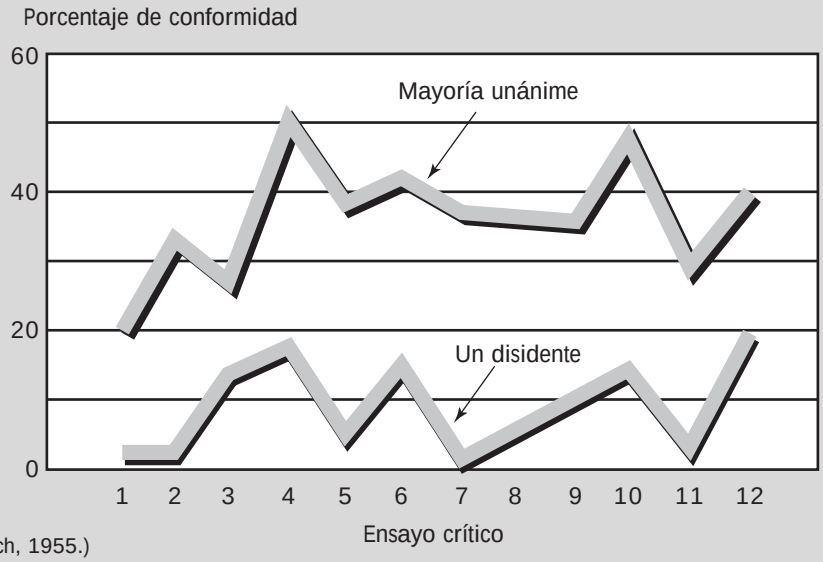
Cohesión
"Sentimiento de ser nosotros"; grado en el que los miembros de un grupo están unidos, como en la atracción mutua.

Posición social. Como se sospecha, **las personas de mayor posición social tienden a producir mayor impacto**. De hecho, algunas veces las personas pueden evitar estar de acuerdo con las personas de baja posición social o estigmatizadas. Janet Swim, Melissa Ferguson y Lauri Hyers (1998) hicieron esta observación al colocar estudiantes heterosexuales de sexo femenino en el quinto y último lugares, para responder en un experimento de conformidad del estilo de los de Asch. Cuando a todos se les preguntó: "¿A dónde iría a pasar una velada romántica con un miembro del sexo opuesto? La respuesta de la cuarta persona algunas veces fue: "no iría a una velada romántica con un hombre porque soy lesbiana". Los sujetos reales, después de tal identificación, tendieron a evadir las respuestas cuando se les preguntaba su opinión respecto de si consideraban la discriminación en contra de las mujeres como un problema o si se catalogaban a sí mismas como feministas (este estudio

Figura 4.4

El efecto de la unanimidad sobre la conformidad

Cuando alguien, al responder correctamente, rompe la unanimidad del grupo, los sujetos se conforman tan sólo la cuarta parte de las veces de lo que generalmente lo harían.



(Tomado de Asch, 1955.)

también ilustra la realidad del prejuicio). Los estudios sobre el comportamiento imprudente de los peatones, efectuados con la ayuda involuntaria de cerca de 24 000 transeúntes, revelan que la tasa basal de esta forma de comportamiento disminuye de 25 a 17% en presencia de un cooperador que no infringe las normas de comportamiento de los peatones y aumenta a 44% en presencia de otro peatón imprudente. Cuando el peatón prudente se encuentra bien vestido desanima aún más a los demás peatones para comportarse imprudentemente. También en Australia el atuendo parece "hacer a la persona". Michael Walker, Susan Harriman y Stuart Costello (1980) encontraron que los peatones de Sydney, Australia, eran más accesibles si eran abordados por un encuestador bien vestido que si lo eran por uno pobremente vestido.

En sus experimentos sobre la obediencia, Milgram (1974) reporta que las personas de más baja posición social aceptan las órdenes del experimentador más fácilmente que las personas de mayor posición social.

Respuesta pública. Una de las primeras preguntas que los investigadores deseaban responder era la siguiente: ¿Se mostrarán más conformes las personas en sus respuestas públicas que en sus opiniones privadas? ¿O vacilarán más en sus opiniones privadas, aunque se muestren reacios a conformarse públicamente por temor a aparecer carentes de personalidad? La respuesta se ha aclarado. Experimentalmente, **las personas se conforman más cuando deben responder públicamente frente a otros que cuando escriben sus respuestas en privado**. Después de oír las respuestas de los demás, los participantes de Asch estuvieron menos influenciados por la presión del grupo, si recibían la oportunidad de escribir una respuesta que sólo vería el experimentador. Es más fácil defender lo que creemos en la privacidad que frente a un grupo.

Ausencia de compromiso previo. ¿Los compromisos posteriores a una situación afectan la imparcialidad de las personas para tomar después una decisión diferente? Nunca lo sabremos con seguridad. No obstante, podemos intentar una experien-

"Vestidos para tener éxito." Una apariencia de alta posición social llega a aumentar la influencia de la persona.

cia en el laboratorio —con y sin que haya un compromiso inmediato— y observar si el compromiso produce algún efecto. Imagínate participando en un experimento con el modelo de Asch. El experimentador te muestra las líneas y te pide que respondas primero. Tras haber dado tu respuesta y de haber oído a todos los demás estar en desacuerdo, el experimentador te ofrece la oportunidad de reconsiderar tu decisión. Estando frente a la presión del grupo, ¿te retractarías?

Casi nunca se hace. Una vez que se ha aceptado el compromiso en forma pública, se mantiene. En el mejor de los casos, el juicio será cambiado en situaciones posteriores. Por eso no podemos esperar que los jueces en las competencias de salto de trampolín o de gimnasia, por ejemplo, modifiquen sus puntuaciones después de ver las de los otros jueces, aunque a veces es posible que varíen los puntajes que asignen en puntuaciones posteriores.

Comprometerse públicamente hace que la gente dude en retractarse. Los persuasores listos saben esto. Los vendedores emiten preguntas que dan lugar a que hagamos afirmaciones a favor y no en contra de lo que están vendiendo. Los defensores del ambiente piden a las personas que se comprometan con el reciclaje, el ahorro de energía o el uso del transporte público, ya que el comportamiento cambia más así que cuando se hacen llamados para la protección del ambiente, sin que se haga un pedido para realizar un compromiso.

"Quienes nunca se retractan de sus opiniones se aman más a sí mismos de lo que aman la verdad."

Joubert, *Pensamientos.*

El compromiso público puede reducir la conformidad, no solamente porque las personas aceptan más después de hacer un compromiso, sino también porque detestan dar la impresión de ser indecisas. Al ser comparados con individuos cuyas actitudes son estables, quienes tienen actitudes cambiantes dan la impresión de ser menos estables y pierden respeto.

EL CLIMA GRUPAL

El clima grupal es el ambiente social y físico que resulta de la influencia de factores internos y externos en la vida de un grupo.

Analicemos las partes de esta definición. **El ambiente social** se refiere al tipo de relaciones que se dan entre los miembros de un grupo, al grado de cohesión, a la satisfacción o la insatisfacción experimentada por ellos, sea por la distribución de las tareas, los beneficios obtenidos o el trato recibido, o a la mayor o menor identidad con el grupo, entre otros.

El ambiente físico se relaciona con las características del medio en el cual el grupo lleva a cabo sus actividades; por ejemplo, el espacio amplio o reducido.

Existen **factores internos** en el grupo que determinan el tipo de relaciones que se originan entre sus miembros y con otros grupos; por ejemplo, el tipo de liderazgo, las características particulares de cada miembro, la efectividad para lograr las metas grupales, etcétera.

Los **factores externos** son aquellos que no dependen del grupo; sin embargo, tienen incidencia directa o indirecta en él; por ejemplo, la sociedad mayor a la que pertenece y la cultura.

Hablemos primero del ambiente físico y luego del ambiente social.

Ambiente físico

La comprensión de los grupos no puede hacerse considerándolos como entes abstractos que funcionan en el vacío. Los grupos están ubicados en su entorno, con el que mantienen relaciones recíprocas de forma que son influidos por su ambiente, pero también hacen intentos por controlarlo.

Respecto del *entorno físico*, se han estudiado diversos aspectos y dimensiones, si bien en la mayoría de las investigaciones ha existido un sesgo individualista, in-

tentando analizar la influencia que el espacio físico ejerce en el comportamiento de las personas y obviando cualquier otro tipo de análisis de carácter grupal. Esto resulta incorrecto, ya que en la mayoría de los casos el entorno es compartido por el grupo para la realización de alguna tarea compartida y es, asimismo, evaluado de forma conjunta por el grupo que, a través de comparaciones sociales, determina el grado de satisfacción que algunas condiciones del entorno proporcionan a sus miembros, del mismo modo que efectúa evaluaciones conjuntas respecto de otras condiciones de su trabajo (si el salario es justo, el trabajo interesante, etcétera).

Los grupos disponen de *medios para controlar su ambiente*, como son: realizar una ubicación selectiva, buscando a cada momento el ambiente más agradable, y realizar cambios que les permita adecuar y mejorar su entorno.

Se han estudiado diferentes cuestiones que relacionan el entorno físico con el grupo, y que abarcan conceptos ya clásicos en la psicología social, como los conceptos de espacio personal, distancia de interacción, disposición espacial de los miembros (la denominada *ecología del pequeño grupo*), territorio y medio construido.

El *territorio* resulta una cuestión especialmente relevante en cuanto llega a satisfacer importantes necesidades del grupo, como son: proteger pertenencias y otros recursos valiosos, proporcionar mejores condiciones en las que el grupo pueda realizar sus actividades, otorgar un sentido de privacidad, permitir controlar las interacciones sociales, facilitar la cohesión del grupo y permitir expresar su identidad social. No es extraño, por tanto, que numerosos conflictos entre grupos tengan su raíz en un problema de territorio (reclamación de un territorio usurpado, delimitación y defensa de fronteras comunes, etcétera), sobre el que se quieren hacer valer algunas de las razones anteriores (cuestión estratégica de los recursos disponibles, significado de ese territorio para el grupo, etcétera). La ocupación continua y regular, por parte de un grupo, de un lugar determinado, el uso exclusivo de esa zona (regulando el acceso a la misma) y la realización de actividades psicológicas centrales, dota a ese espacio de una especial significación para el grupo (de carácter simplemente funcional, motivacional o evaluativo) y puede acarrear diferentes consecuencias.

Sin lugar a dudas, los importantes cambios que se están produciendo en la actualidad (fundamentalmente de carácter tecnológico, relacionados con la comunicación telemática) posibilitan nuevas configuraciones de entornos físicos, dibujando nuevos espacios y territorios con fronteras mucho más extensas y con límites en ocasiones desdibujados o inexistentes.

El territorio se relaciona con todas las actividades de la vida de un grupo, entre ellas las del trabajo. La eficacia de los grupos y equipos de trabajo puede estar seriamente comprometida por la inexistencia de territorios, o la asignación de espacios inadecuados. Para que los grupos desarrollen un trabajo eficaz, atendiendo sus demandas tanto de relación externa como interna, resulta necesario cumplir determinadas exigencias: *a*) un ajuste entre los límites del propio grupo respecto de la organización a la que pertenece, esto es, establecer el correspondiente grado de integración/diferenciación; *b*) un control por parte del propio grupo sobre el territorio que tiene asignado, y *c*) la existencia de dispositivos ambientales que faciliten el control de esos límites.

El estudio del ambiente físico de los grupos no se limita a aquellos más conocidos y cercanos, sino que abarca también otros ambientes y entornos especiales, algunos de carácter exótico; por ejemplo, el espacio exterior, bajo tierra, bajo el agua, en combate, etcétera. Estos ambientes presentan generalmente una característica común de confinamiento del grupo en un espacio muy limitado, y enfrentan al

grupo con la ejecución de tareas peligrosas, con consecuencias imprevisibles. Resulta habitual que en los grupos que trabajan en estas condiciones se restrinjan los procesos de procesamiento de información (atención limitada, comunicación reducida) y de control (poder centralizado, mayores presiones para la conformidad); se produzca una mayor cohesión, y se tienda a controlar los problemas internos, de forma que les permita afrontar con éxito la tarea encomendada.

Ambiente social

La atmósfera que surge de las relaciones interpersonales en un grupo se conoce como **ambiente social**. Como ya mencionamos, éste se refiere a varios aspectos, entre los cuales uno de los más estudiados es la influencia del líder.

Los grupos, en su interacción constante, establecen jerarquías o estatus, los cuales influyen sobremanera en su clima social, tal como lo han demostrado Lewin, Lippitt y White (1936), al estudiar los tres estilos de liderazgo, así como su influencia sobre la productividad grupal y el afecto generado. Los resultados fueron los siguientes:

Tipo de líder	**Efecto sobre la productividad grupal**	**Influencia sobre el afecto**
Autoritario	Incrementó la productividad	• Generaba tensión y sentimientos negativos entre ellos y hacia el líder • Poco cohesionados • Poco motivados para trabajar por cuenta propia
Democrático	Menor productividad que el anterior	• Generaba actitudes positivas y buenas relaciones dentro del grupo • Mayor cohesión • Mayor motivación para trabajar por iniciativa
Indiferente (ausencia de supervisión)	Baja productividad	• Generaba actitudes negativas ante la tarea • Nula cohesión • Baja motivación para trabajar por cuenta propia

Si los miembros de un grupo están insatisfechos, porque sus propósitos no se cumplen, sienten poco apego al grupo y dudan del valor de pertenecer a éste, dan indicios del inminente éxodo hacia otros grupos (externos) que sí cumplan con sus expectativas. En el caso más drástico, son síntomas de la desintegración grupal en un futuro cercano.

Ejercicios

En tu cuaderno, realiza lo que se te pide:

1. Elabora una tabla comparativa de las características o condiciones, presentes y ausentes, en las reuniones incidentales de personas y en los grupos.

Condiciones o características	Reunión incidental	Grupo
1.		
2.		
3.		
4. Normas sociales	✘	✔

2. A partir de tu análisis anterior contesta:
   - ***a***) ¿Qué características distinguen a un grupo?
   - ***b***) Escribe 3 ejemplos de reuniones incidentales y 3 de grupo.
   - ***c***) Encuentra fotografías o recortes que representen a un grupo y otro a un no grupo, y señala cuáles pertenecen a cada cual.
3. Escribe ejemplos personales de tus grupos:
   - ***a***) Primario
   - ***b***) Secundario
   - ***c***) De pertenencia
   - ***d***) De referencia
   - ***e***) Formal
   - ***f***) Informal
4. En equipo, analiza tu salón de clase como grupo y contesta las preguntas siguientes:
   - ***a***) ¿A partir de qué suceso se formó el grupo?
   - ***b***) Según Worchel, ¿en qué periodo de desarrollo puedes ubicar a tu grupo?
   - ***c***) Justifica tu respuesta anterior.
   - ***d***) Explica cómo el grupo ha logrado subsistir a pesar de sus diferencias.
   - ***e***) ¿Cuáles son sus normas explícitas?
   - ***f***) ¿Cuáles son sus normas implícitas?

g) ¿Cuál de las dos tiene mayor fuerza en el grupo para regular la conducta?

h) ¿En qué situación se han conformado, ya sea obedeciendo o aceptando?

5. Averigua en Internet o en memorias de los congresos de psicología social qué investigaciones referentes a estos temas se han realizado en México. (Elabora un resumen de alguna de ellas.)

CAPÍTULO

cinco

El trabajo de grupo y la solución de problemas

Contenido

- *El trabajo en grupo*
  - Rendimiento y productividad grupal
- *Solución de problemas en el grupo*
  - Solución de problemas
  - Facilitación social
  - Ocio social
  - Polarización de grupo
  - Pensamiento de grupo
  - Persuasión
- *Influencia del liderazgo en el grupo*
  - Determinantes de la influencia de la minoría
  - ¿Es el liderazgo la influencia de la minoría?
- *Efectos de la estructura del grupo*
  - Estructura centralizada
  - Estructura descentralizada
  - Estructura semicentralizada
- *Cooperación, competencia y espíritu de grupo*

Actividad

Antes de estudiar el capítulo, contesta las cuestiones siguientes según sean falsas (F) o verdaderas (V):

¿Sabes solucionar problemas en grupo?

1. La presencia de los demás influye en nuestro comportamiento. ( )

2. Cuando trabajamos en grupo hay cierta tendencia al ocio. ( )

3. Con la finalidad de obtener las condiciones para que el grupo tenga rendimiento efectivo, hay que subdividirlo en grupos más pequeños, para minimizar las diferencias. ( )

4. El grupo debe seguir la opinión de la mayoría. ( )

5. La televisión es positiva para los niños. ( )

6. La persona que se caracteriza por ser líder lo es en cualquier circunstancia. ( )

7. Trabajar en equipo resulta más satisfactorio cuando se permite la comunicación abierta. ( )

8. La competencia en el interior de un grupo afecta negativamente el espíritu de grupo. ( )

EL TRABAJO EN GRUPO

Rendimiento y productividad grupal

Uno de los factores que mayor atención ha recibido, por parte de la investigación, es el relacionado con el rendimiento, puesto que en muchos casos los grupos se forman con el objetivo de realizar algún tipo de tarea. Tal hecho ha planteado a los investigadores una serie de espinosas preguntas: ¿Es el rendimiento del grupo superior o inferior al del individuo? ¿Qué condiciones facilitan o impiden el rendimiento grupal? ¿Cómo influye la presencia de otros sobre el rendimiento individual? Si bien las respuestas a estas cuestiones son sumamente complejas, se puede afirmar que, en general, todo ello depende en gran medida de la naturaleza de la tarea.

La distinción entre *rendimiento y productividad* es otro de los aspectos importantes de establecer. Para Pritchard (1992), el primero implica simplemente resultado o, en el caso de valoración del rendimiento, una evaluación de la conducta, mientras que la productividad hace referencia al resultado en relación con las entradas o los recursos disponibles (*eficiencia*) o en relación con las metas a los objetivos (*efectividad*).

Si trasladamos estos conceptos a la actividad de los grupos, se suele considerar que **el rendimiento está en función de la serie de variables y procesos grupales que se encuentran implicados en la realización de la tarea.** Entre ellos, cabe destacar el patrón de interacciones y de relaciones interpersonales entre los miembros, la comunicación, las estrategias relacionadas con la resolución de conflictos, la toma de decisiones y la solución de problemas, el estilo de liderazgo ejercido y las relaciones de poder, los procesos de influencia social, etcétera. En realidad, todo ello hace alusión al aspecto quizá más importante en relación con el rendimiento: la coordinación grupal, que puede ser definida como la interdependencia hecha visible.

La productividad grupal no sólo hace referencia a los resultados medidos en cantidad o calidad. Considerando que estamos hablando de entidades interactivas, también hay que tomar en cuenta la presencia de criterios socioemocionales (tales como la cohesión, o el deseo de seguir formando parte del grupo, y la satisfacción con el grupo) y criterios personales (como el desarrollo personal, la satisfacción de

los miembros, la seguridad y salud personales, etcétera). *Tanto* **los resultados productivos como los socioemocionales y los personales constituirían el grado de *eficacia* en sentido amplio del grupo.**

Una de las teorías más conocidas acerca de la productividad grupal es la formulada por Steiner (1972). Según su modelo, la productividad actual de un grupo vendrá definida por la productividad potencial, que está determinada por los recursos (aptitudes, habilidades y conocimientos) de sus miembros, menos las pérdidas debidas a los procesos, que obedecen principalmente al déficit de coordinación y motivación.

Otros autores han ampliado el esquema original de Steiner, puesto que se ha comprobado que los procesos grupales también pueden ocasionar ganancias. Por ejemplo, Wilke y Meertens (1994) proponen el siguiente modelo general:

$$\text{productividad grupal} = \text{productividad potencial} \pm \text{pérdidas/ganancias motivacionales} - \text{pérdidas/ganancias de coordinación}$$

Aunque la evidencia empírica disponible no permite obtener conclusiones definitivas, parece demostrado que no suelen producirse ganancias en la transformación de los recursos individuales en un producto grupal, mientras que sí es posible que se originen ganancias de tipo motivacional por el hecho de trabajar en grupo. No obstante, existen técnicas organizacionales, tales como el diseño de la tarea, el tipo de estructura grupal, el entrenamiento para el trabajo en equipo o el estilo de liderazgo utilizado, los cuales son capaces de reducir las pérdidas de coordinación grupal.

SOLUCIÓN DE PROBLEMAS EN EL GRUPO

Solución de problemas

Según una vieja leyenda, un grupo de monjes vietnamitas consagra gran parte de su tiempo al intento de resolver un problema denominado “el acertijo de la Torre de Hanoi”. Si logran resolverlo, los monjes creen que ello implicará el fin del mundo tal como lo conocemos. (Si prefieres que el mundo permanezca en su estado actual, no tienes razón para preocuparte por el momento: de acuerdo con un cálculo, el acertijo es tan complicado que alcanzar una solución llevaría alrededor de un millón de millones de años.)

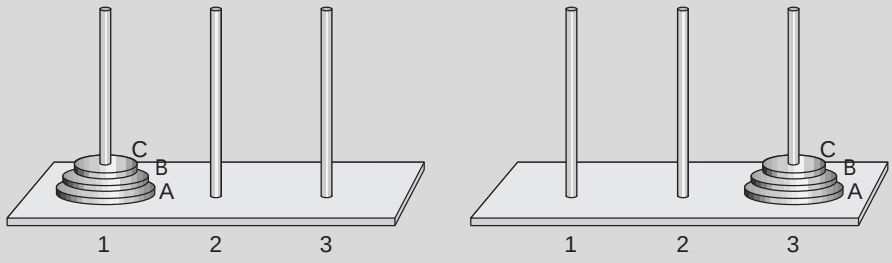
En una versión simplificada del acertijo, que se ilustra en la figura 5.1, se presentan tres postes, en los que se deben colocar tres discos en el orden que se muestra. La meta del acertijo es mover los tres discos hacia el tercer poste y colocarlos en el mismo orden, utilizando el menor número posible de movimientos. Pero hay también dos restricciones: solamente se puede mover un disco a la vez y ningún disco puede cubrir jamás a uno que sea más pequeño durante los movimientos.

¿Por qué se interesan los psicólogos cognitivos en el problema de la Torre de Hanoi? La respuesta radica en que la manera en que se trata de resolver este acertijo, y otros más sencillos, ayuda a aclarar el proceso que utilizan las personas para resolver problemas más complejos, como los que se encuentran en la escuela y el trabajo. Por ejemplo, los psicólogos han descubierto que la resolución de problemas implica generalmente tres pasos de importancia:

1. la preparación para crear soluciones,
2. la producción de soluciones y
3. el juicio sobre las soluciones que se han generado.

Figura 5.1

La meta del acertijo de la Torre de Hanoi consiste en mover los tres discos desde el primer poste hasta el último, preservando el orden original de los discos y empleando el menor número posible de movimientos, todo ello sin violar las reglas de que sólo se puede mover un disco cada vez y ningún disco puede quedar encima de uno más pequeño durante algún movimiento. Intenta resolver este problema antes de ver la solución que se presenta según la secuencia de movimientos. (Solución: Mueve *C* a 3, *B* a 2, *C* a 2, *A* a 3, *C* a 1, *B* a 3 y *C* a 3.)



Preparación: comprensión y diagnóstico de problemas

Cuando se topan con un problema como el de la Torre de Hanoi, la mayoría de las personas comienza tratando de asegurarse que ha comprendido completamente el problema. Si el problema es nuevo, quizá se preste particular atención a cualquier restricción que se plantee para lograr la solución, y al estado inicial de los componentes del problema. Si el problema es conocido, es posible dedicar menos tiempo a esta etapa que si se tratara de uno enteramente nuevo.

Los problemas varían entre los bien definidos hasta los mal definidos. **Ante un problema bien definido** —tal como una ecuación matemática o la solución de un rompecabezas al cual no le faltan piezas— **tanto la naturaleza del problema como la información necesaria para resolverlo son claras y accesibles**. Por lo mismo, es posible elaborar juicios directos con respecto a lo adecuado o no de una solución potencial. En el caso de un **problema mal definido**, como puede ser la manera de elevar la moral de los empleados en una línea de montaje o la forma de llevar la paz al Medio Oriente, no solamente la naturaleza específica del problema suele ser poco clara, sino que **la información que se requiere para resolverlo llega a ser menos obvia**.

Problema bien definido
Problema cuya naturaleza es clara, y en el que se dispone de la información necesaria para resolverlo.

Problema mal definido
Problema cuya naturaleza específica es incierta, y en el que no es obvia la información necesaria para resolverlo.

Por ejemplo, piensa en el siguiente problema, planteado por vez primera por Karl Duncker (1945):

> Supón que eres un médico que tiene un paciente que padece de un tumor maligno en el estómago. Practicarle una operación es imposible, pero, a menos que se destruya el tumor, el paciente morirá. Un tipo de rayo, de una intensidad lo suficientemente alta, puede destruirlo.
>
> Desafortunadamente, tal intensidad destruirá también el tejido sano por el que atraviesen los rayos en dirección al tumor. A intensidades más bajas, los rayos no perjudicarán el tejido sano, pero tampoco afectarán al tumor. ¿Cómo lograr utilizar los rayos para destruir el tumor sin que se dañe al tejido sano?

La mayoría de las personas enfrenta grandes dificultades para pensar incluso en una sola solución para este problema. La principal barrera es la mala definición de la naturaleza del problema que, al implicar un típico vago de "rayos", no inspira soluciones inmediatas. Sin embargo, existe una solución ingeniosa para este problema: dirigir rayos débiles hacia el tumor desde diversos puntos de entrada. Así, ninguna área de tejido sano sufre daños**,** en tanto que el tumor recibe una dosis completa.

Tipos de problemas. Los problemas generalmente se clasifican en tres categorías (que se muestran en la figura 5.2):

1. problemas de ordenación,
2. de inducción de la estructura y
3. de transformación.

La resolución de cada uno de ellos requiere de distintas habilidades psicológicas y conocimientos.

Problemas de ordenación

Problemas cuya solución requiere de la reorganización de un grupo de elementos, con la finalidad de satisfacer un criterio determinado.

Problemas de inducción de la estructura

Problemas cuya solución requiere descubrir las relaciones existentes entre los elementos presentados, de modo que se construya una nueva relación entre ellos.

Problemas de transformación

Problemas que deben resolverse con el empleo de diversos métodos, con la finalidad de transformar un estado inicial en una meta.

1. ***Los problemas de ordenación*** **requieren que se reorganice o se recombine un grupo de elementos, de modo que se satisfaga un criterio determinado.** Usualmente existen diversas ordenaciones que se pueden adoptar, pero sólo una o unas cuantas de ellas hacen posible una solución. **Los problemas de anagramas y de rompecabezas representan un tipo de problemas de ordenación**.
2. **En los *problemas de inducción de la estructura* se deben identificar las relaciones existentes entre los elementos que se presentan y construir una nueva relación entre ellos. Para resolver un problema de ese tipo es necesario determinar no solamente las relaciones que hay entre los elementos, sino también la estructura y las dimensiones de los elementos implicados.** En el ejemplo que se muestra en la figura 5.2, en primer lugar el sujeto tiene que descubrir que la solución requiere considerar los números en parejas (14-24-34-44-54-64). Sólo después de que se resuelve esa parte del problema, es posible determinar la regla de solución (el primer número de cada par aumenta una unidad, en tanto que el segundo número sigue igual).
3. El acertijo de la Torre de Hanoi representa el tercer tipo de problemas. **Los *problemas de transformación* constan de un estado inicial, de un estado final o meta, y de una serie de métodos para modificar el estado inicial y convertirlo en el estado final.** En el problema de la Torre de Hanoi, el estado inicial es la configuración original y el estado final está representado por los tres discos colocados en el tercer poste, mientras que el método consiste en las reglas para mover los discos.

Ya sea que un problema sea de ordenación, de inducción de la estructura o de transformación, la etapa inicial de comprensión y diagnóstico es de vital importancia para su resolución, puesto que nos permite desarrollar nuestra propia representación cognitiva del problema y ubicarlo dentro de un marco personal de referencia. Se puede dividir el problema en partes, o ignorar alguna parte de la información a efectos de simplificar la tarea. Además, postergar la consideración de información secundaria a menudo representa un paso de suma importancia para la resolución de problemas.

Representación y organización del problema. Un aspecto sumamente importante, al enfrentarse por primera vez con un problema, es el modo en el que nos lo representamos a nosotros mismos y en el que organizamos la información que se nos presenta. Considere el siguiente problema:

Figura 5.2

Categorías principales de problemas: *a*) de ordenación, *b*) de inducción de estructura y *c*) de transformación. Las soluciones aparecen más adelante.

***A*) Problemas de ordenación**

1. Anagramas: reordena las letras de cada renglón para formar una palabra en español:

EAFTCA
UNEGONI
DAUD
ENUQUY
ERUGOS

2. Dos cables cuelgan del techo, pero están muy separados como para que una persona pueda sostener uno y caminar hacia el otro. Sobre el piso hay una caja de cerillos, un desarmador y unos puñados de algodón. ¿Cómo atarías los cables entre sí?

***B*) Problemas de inducción de la estructura**

1. ¿Cuál es el siguiente número de la serie?

1 4 2 4 3 4 4 4 5 4 6 4

2. Completa las siguientes analogías:

el beisbol es al bat lo que el tenis es a _____

el mercader es a las ventas lo que el cliente es a _____

***C*) Problemas de transformación**

1. *Los misioneros y los caníbales.* Tres misioneros y tres caníbales desean atravesar un río. Sin embargo, únicamente hay un bote que sólo puede soportar a dos personas al mismo tiempo. No hay otra forma de cruzar el río. Si quedan más caníbales que misioneros en cualquiera de las orillas del río, los caníbales se comerán a los misioneros. ¿Cuál será el modo más eficiente en el que lleguen las seis personas al otro lado del río sin que nadie sufra daños?

2. *Frascos de agua.* Una persona tiene tres frascos con las siguientes capacidades:

Frasco *A*: 28 onzas
Frasco *B*: 7 onzas
Frasco *C*: 5 onzas

¿Cómo puede esa persona medir exactamente 11 onzas de agua?

Un hombre escala una montaña el sábado: partió al amanecer y llegó a la cima casi al anochecer. Pasó toda la noche en la cima de la montaña. Al día siguiente, domingo, parte al amanecer y camina montaña abajo, siguiendo la misma ruta que tomó en su escalada del día anterior. La pregunta es: ¿habrá algún momento durante el segundo día en el que se encuentre exactamente en el mismo lugar de la montaña que el día anterior a la misma hora?

Si tratas de resolver este problema por medio de representaciones algebraicas o verbales te enfrentarás con muchas dificultades. Sin embargo, si te lo representas en problemas mediante un diagrama parecido al que se muestra en la figura 5.3, la solución será obvia.

Figura 5.3

Con el empleo de una gráfica, es sencillo resolver el problema que se plantea en el texto. Recuerda que la meta no consiste en determinar el momento específico, sino en indicar si en realidad existe algún momento específico (Anderson, 1980).

Por lo tanto, una exitosa resolución de problemas precisa que la persona se los represente adecuadamente y los organice en forma apropiada. No obstante, no existe un modo único que sea el mejor para representar y organizar el material, puesto que ello depende de la naturaleza del problema. En algunas ocasiones, una simple reestructuración del problema, de una forma verbal a una gráfica o matemática, por ejemplo, puede ayudar a encontrar una solución directa.

Producción: generación de soluciones

Si un problema es relativamente sencillo, una solución directa puede estar ya almacenada desde hace mucho en la memoria a largo plazo, por lo que todo lo que hace falta es recuperar la información adecuada. Si no es posible recuperar la solución o no se conoce, **debemos buscar un proceso por medio del cual generar soluciones que lleguen a compararse con la información almacenada en las memorias a corto y largo plazos**.

En el nivel más primitivo, las soluciones a los problemas se pueden obtener por medio del método de ensayo y error. Thomas Alva Edison logró inventar la bombilla eléctrica debido a que probó miles de clases de distintos materiales para elaborar el filamento, antes de descubrir el que funcionaba adecuadamente (el carbón). Claro está que la dificultad que plantea el método de ensayo y error radica en que existen algunos problemas tan complejos que llevaría toda una vida probar todas y cada una de las posibilidades. Por ejemplo, según un cálculo, hay unas 10^{120} secuencias posibles de jugadas de ajedrez.

En el método de ensayo y error, la solución de problemas complejos suele implicar el uso de diversos tipos de heurística —reglas que nos indican el camino que lleva a las soluciones—. Probablemente la heurística de mayor aplicación en la solución de problemas sea la del análisis de medios y fines. **Mediante el *análisis de medios y fines* se efectúan repetidas pruebas para encontrar diferencias entre el resultado deseado y el estado actual, intentando reducir cada vez más la diferencia entre ambos.** Por ejemplo, quienes emplean el análisis de medios y fines para buscar la secuencia correcta de caminos que los lleven a una ciudad que pueden ver a la distancia deberían analizar sus soluciones basándose en qué tanto los acerca cada una de las elecciones a la meta final, es decir, a la ciudad. Sin embargo, dicha estrategia sólo es eficaz si existe una solución directa para el problema. Si el problema es tal que habrá que dar pasos indirectos, los cuales ofrecen la impresión de *aumentar* la discrepancia entre el estado actual y la solución, el análisis de medios y fines puede resultar contraproducente. En nuestro ejemplo, si los caminos están trazados de modo que la persona se tenga que *alejar* momentáneamente de la ciudad con el propósito de llegar a ella después, el análisis de medios y fines impedirá que logre su meta.

Análisis de medios y fines

Pruebas repetidas para determinar y reducir la discrepancia entre el resultado deseado y el estado actual, para resolver un problema.

Submetas

Estrategia de uso común que consiste en dividir un problema en pasos intermedios para resolver cada uno de ellos.

Para cierto tipo de problemas, lo opuesto a un análisis de medios y fines representa el enfoque más efectivo: trabajar hacia atrás a partir de la meta y regresar la dirección al estado inicial. En lugar de ordenar los elementos de un problema en una serie de pasos que se acercan cada vez más a la solución, es posible trabajar en sentido opuesto, es decir, alejarse de la meta y tratar de llegar al punto inicial.

SUBMETAS. Otra estrategia de uso común **implica dividir un problema en pasos *intermedios*, o *submetas*, para luego resolver cada uno de ellos**. Por ejemplo, si volvemos al problema de la Torre de Hanoi, existen varias submetas evidentes que se pueden elegir, una de las cuales sería pasar el disco más grande al tercer poste.

Soluciones para los problemas de la figura 5.2

***A*) Problemas de ordenación**

1. FACETA, INGENUO, DUDA, YUNQUE, GRUESO

2. El desarmador se ata a uno de los cables. Ello forma un péndulo que se puede balancear para alcanzar el otro cable.

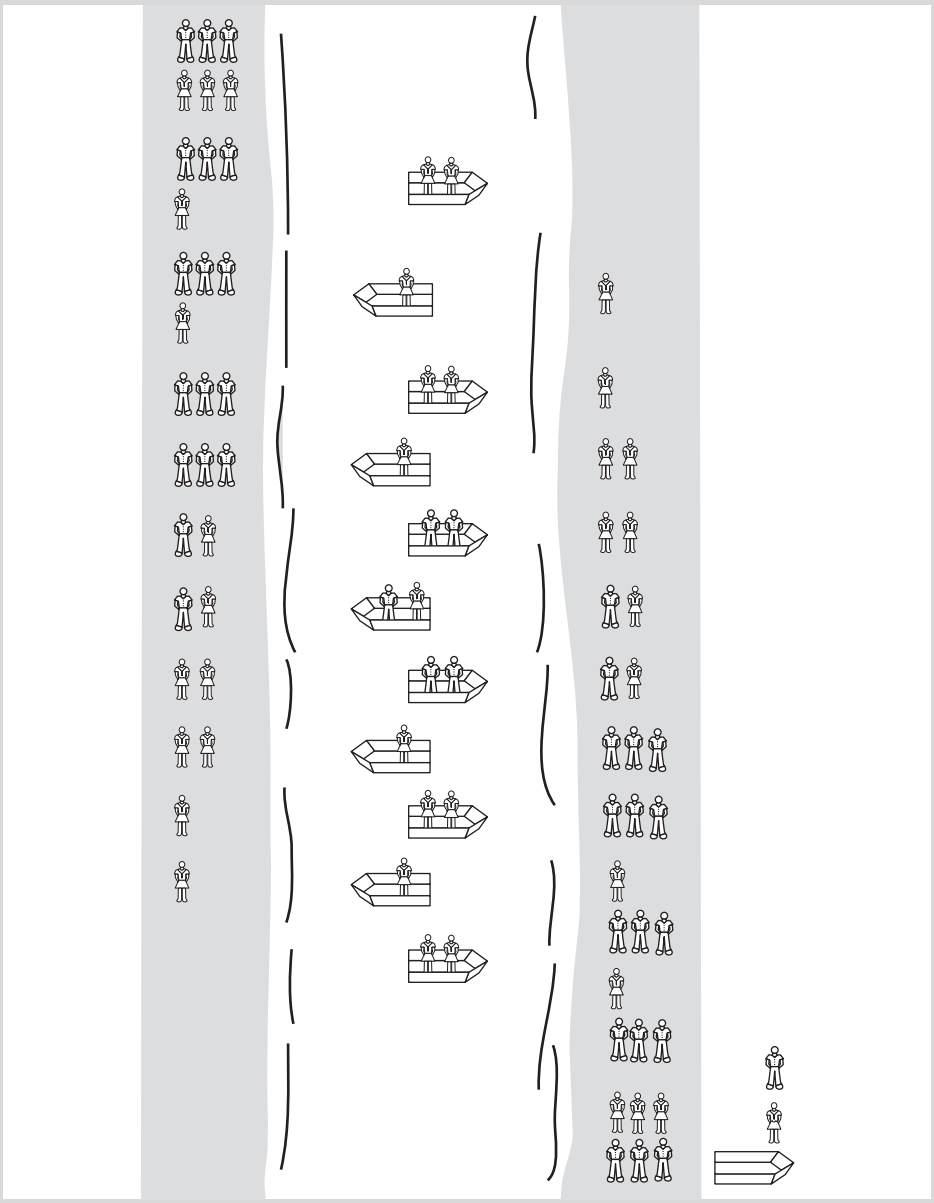
***B*) Problemas de inducción de la estructura**

1. 7

2. la raqueta; las compras

***C*) Problemas de transformación**

1.



2. Llena el frasco *A*, vacíalo en el frasco *B* una vez y en el frasco *C* dos veces. Lo que queda en el frasco *A* son 11 onzas.

(Fuente de la ilustración de la solución al problema de los misioneros y los caníbales: Solso, 1991, p. 448.)

Si la resolución de una submeta forma parte de la solución final del problema, la identificación de submetas es una estrategia adecuada. No obstante, hay casos en los que determinar submetas no es tan útil, ya que la persona que trata de resolver el problema puede verse obligada a invertir más tiempo para encontrar la solución. Por ejemplo, algunos problemas no es posible subdividirlos. Otros son tan difíciles de subdividir que lleva más tiempo determinar las subdivisiones apropiadas que la resolución del problema a través de otros métodos. Por último, incluso cuando se subdivide un problema en submetas, tal vez no quede claro qué es lo que se debe hacer después de haber alcanzado una submeta determinada.

Insight. Algunos métodos para resolver problemas otorgan escasa importancia a los procesos que sugieren conducirse paso a paso, ya que prefieren las repentinas explosiones de comprensión que puedan surgir cuando se trata de resolver un problema. Inmediatamente después de la Primera Guerra Mundial, el psicólogo alemán Wolfgang Köhler analizó procesos de aprendizaje y de solución de problemas de chimpancés. Durante sus estudios, Köhler expuso a esos primates a situaciones que representaban un reto para ellos, en las cuales estaban presentes todos los elementos de la solución; lo que faltaba era que los chimpancés los conjuntaran.

Por ejemplo, en otra serie de estudios, se mantuvo a los chimpancés en una jaula en la que se encontraban cajas y palos dispersos, además de un racimo de apetitosos plátanos que colgaba desde lo alto, fuera del alcance de ellos. En principio, los animales realizaron una serie de intentos de ensayo y error para alcanzar los plátanos: les arrojaban un palo, saltaban desde una de las cajas o brincaban enérgicamente desde el piso. Con frecuencia, parecían rendirse, frustrados, dejando colgar los plátanos tentadores sobre sus cabezas. Pero entonces, en lo que parecía ser una revelación súbita, abandonaban cualquier actividad que estuvieran haciendo y se paraban en una caja con la finalidad de alcanzar los plátanos con un palo. Köhler denominó ***insight*** al *proceso cognitivo subyacente* al comportamiento de los chimpancés, una **repentina conciencia de las relaciones existentes entre diversos elementos que previamente parecían ser independientes unos de otros**.

Insight

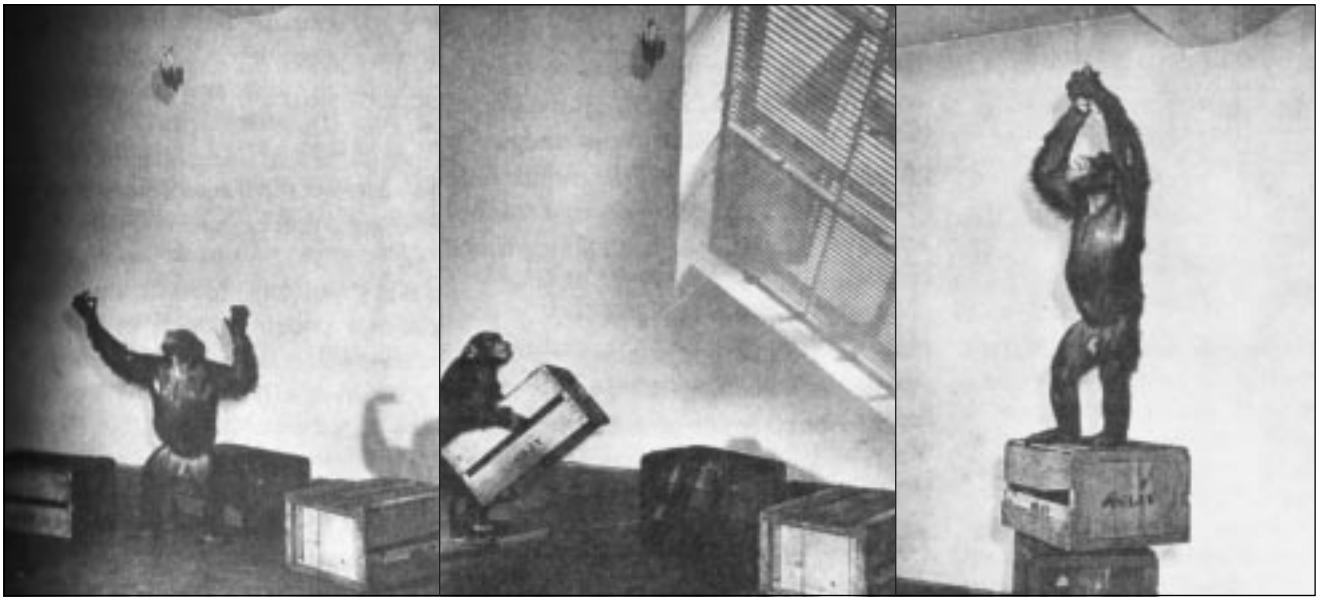
Conciencia repentina de las relaciones existentes entre diversos elementos que antes parecían ser independientes entre sí.

A pesar de que Köhler hizo hincapié en el carácter aparentemente repentino del modo en que se revelaban las soluciones, posteriores investigaciones han demostrado que **la experiencia previa y la práctica inicial del ensayo y error, para la solución de problemas, son requisitos para que se produzca el *insight***. Un estudio demostró que sólo los chimpancés que tenían experiencia en jugar con los palos podían resolver el problema; los chimpancés sin esa experiencia nunca lograron descubrir la relación entre pararse sobre la caja y alcanzar los plátanos. Algunos investigadores han sugerido que el comportamiento de los monos representaba tan sólo poco más que encadenar entre sí una serie de respuestas previamente aprendidas, que no difieren del modo en que aprende una paloma, por medio del ensayo y el error, a picotear una tecla. Está claro que el *insight* depende de contar con una experiencia previa con los elementos implicados en un problema.

Juicio: evaluación de las soluciones

El último paso para resolver problemas consiste en juzgar la idoneidad de la solución surgida. A menudo, se trata de un asunto sencillo: si hay una solución clara —como en el problema de la Torre de Hanoi— sabremos de inmediato si hemos tenido éxito. Por otra parte, si la solución es menos concreta, o si no existe una solución correcta única, la evaluación de las soluciones se complica.

Si hay más de una solución para un problema, o si los criterios de solución son vagos, debemos decidir qué solución opcional es la mejor. Desafortunadamente, en ocasiones somos muy imprecisos para evaluar la calidad de nuestras propias ideas. Suele existir poca relación entre nuestros juicios acerca del valor de nuestras ideas y nuestros criterios más objetivos.



En una notable exhibición de capacidad de solución de problemas, Sultán, uno de los chimpancés de Köhler, observa un racimo de plátanos fuera de su alcance a). Después reúne varias cajas que se encuentran en el cuarto b), y las apila unas sobre otras para lograr alcanzar los plátanos c).

Teóricamente, si son adecuadas y válidas la estrategia y la información sobre las que nos basamos para tomar decisiones, podemos elegir en forma correcta la solución para un problema. No obstante, existen diversas clases de obstáculos y sesgos en el proceso de solución de problemas que afectan la calidad de las decisiones y de los juicios que realizamos.

Hay tres tipos de influencia colectiva: ***la facilitación social, el ocio social y la desindividualización***. Los tres fenómenos pueden presentarse con una interacción mínima (en lo que llamamos "situaciones grupales mínimas"); pero también llegan a influir en el comportamiento de las personas mientras interactúan. **Consideraremos tres ejemplos de influencia social en los grupos interactuantes: *la polarización de grupo, el pensamiento grupal y la influencia de la minoría*.**

Facilitación social

Empecemos con la pregunta más elemental de la psicología social: ¿estamos influenciados por la mera presencia de otra persona? "Mera presencia" significa que las personas no están compitiendo, premiando o castigando, por lo que, en efecto, no hacen otra cosa aparte de estar presentes como audiencia pasiva o como ***coactores.*** *¿La mera presencia de otros afectará la forma como una persona trota, come, escribe a máquina o se desempeña en un examen? La búsqueda de esta respuesta es una historia científica de misterio.*

Coactores
Grupo de personas que trabajan simultánea e individualmente en una tarea no competitiva.

La presencia de los demás

Hace un siglo, Norman Triplett (1898), psicólogo interesado en las carreras en bicicleta, observó que la velocidad de los ciclistas era mayor cuando corrían juntos que cuando corrían solos contra reloj. Antes de difundir su corazonada (que la presencia de otros estimula el desempeño), Triplett puso en marcha uno de los primeros

experimentos de laboratorio de la psicología social. Un grupo de niños, a quienes se les pidió enrollar la cuerda en un carretel de pesca tan rápidamente como pudieran, lo hicieron más rápido cuando trabajaron con coactores que cuando lo hicieron solos.

Experimentos subsiguientes, en las primeras décadas del siglo xx, encontraron que la presencia de otros también mejora la velocidad con que las personas efectúan multiplicaciones simples, o marcan letras previamente designadas. También hace que mejore la exactitud con que realizan tareas motrices simples, como mantener una barra de metal en contacto con un disco del tamaño de una moneda pequeña colocado sobre un tornamesa en movimiento. Este efecto de ***facilitación social***, como llegó a denominarse, también se manifiesta entre los animales. En presencia de sus congéneres, las hormigas excavan más arena y los pollos comen más grano. En presencia de otras parejas de ratas sexualmente activas, las ratas en apareamiento aumentan su actividad sexual.

Facilitación social
1. Significado inicial: tendencia de las personas a realizar mejor tareas simples o bien aprendidas en presencia de otros.
2. Significado actual: fortalecimiento de respuestas dominantes (prevalentes o probables), debido a la presencia de otros.

Otros estudios, de la misma época, demostraron que, tratándose de otras tareas, la presencia de alguien más empeora el desempeño. En presencia de otros, las cucarachas, los periquitos y los pinzones verdes resuelven los laberintos más lentamente. Este mismo efecto disruptivo también se presenta en las personas. La presencia de otros disminuye la eficiencia para aprender series de sílabas sin sentido, para encontrar la solución a un laberinto y para resolver multiplicaciones complejas.

Experimentos posteriores confirmaron, de maneras diferentes, que el estímulo social facilita las respuestas dominantes, ya sean correctas o equivocadas. Peter Hunt y Joseph Hillery (1973) observaron que en presencia de otras personas un grupo de estudiantes de la Universidad de Akron aprendió en menor tiempo a resolver un laberinto simple y en un tiempo mayor, a resolver uno complejo (exactamente igual que las cucarachas). James Michaels y sus colaboradores (1982) encontraron que los buenos jugadores de billar, de la unión estudiantil del Instituto Politécnico de Virginia (quienes acertaban 71% de las veces cuando no estaban siendo observados), se desempeñaron aún mejor (80%) cuando jugaron en presencia de cuatro observadores. Los malos jugadores (quienes de manera previa habían tenido un promedio de 36%) se desempeñaron aún peor (25%) cuando eran observados de cerca.

"Un descubrimiento consiste en ver lo que todo el mundo ha visto y en pensar lo que nadie ha pensado."

Albert Axent-Gyorgyi,
El científico especula.

Los atletas ejecutan destrezas muy practicadas, lo que quizás ayude a explicar por qué con frecuencia se desempeñan mejor cuando están estimulados por las reacciones de una multitud que los apoya. Estudios en más de 80 000 eventos atléticos universitarios y profesionales en Canadá, Estados Unidos e Inglaterra revelan que los equipos locales ganan seis de cada 10 juegos (algo menos en beisbol y futbol americano, algo más en baloncesto y balompié). Sin embargo, la ventaja del equipo local puede provenir de la familiaridad de los jugadores con su ambiente local, de que no sientan fatiga por el viaje, y de los sentimientos y la dominancia derivados del control territorial, o de un aumento en la identidad del equipo cuando es vitoreado por sus fanáticos.

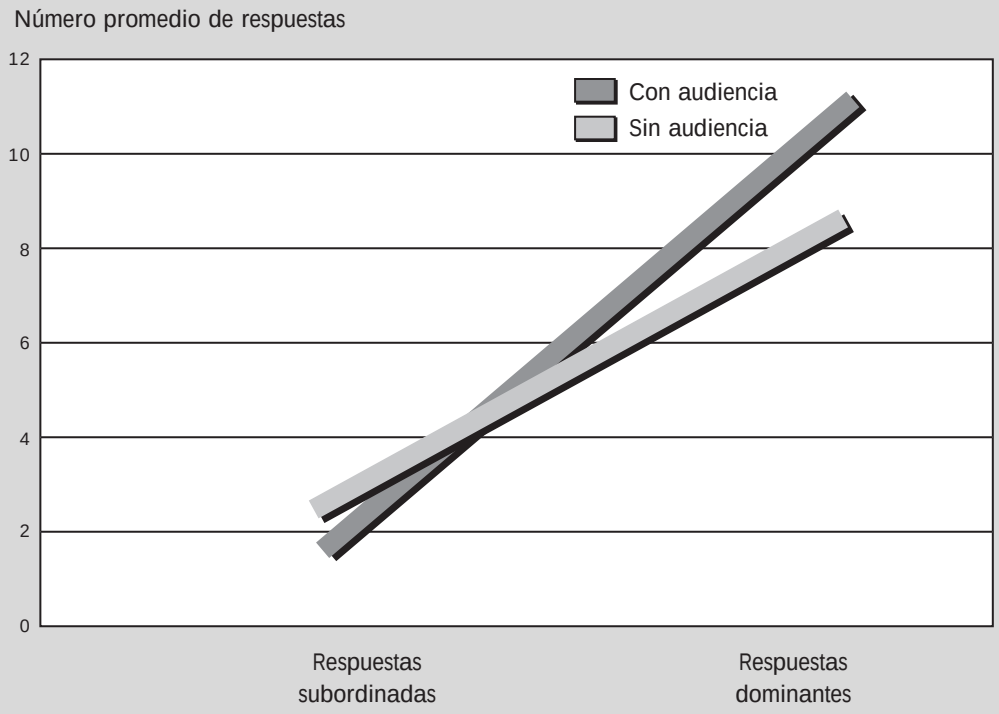
Ocio social

La facilitación social, por lo general, se presenta cuando las personas trabajan para alcanzar metas individuales y cuando sus esfuerzos, ya sea para enrollar carretes de pesca o para resolver problemas matemáticos, pueden evaluarse de manera individual. Estas situaciones llegan a equipararse con algunas situaciones laborales de la vida diaria; pero no con aquellas en las cuales las personas unen sus esfuerzos de manera cooperativa para la obtención de una meta *común* y en las que los individuos *no* son responsables de su propio esfuerzo. Un equipo del juego del tira y afloja con la cuerda nos ofrece uno de tales ejemplos. La recolección organizada de fondos (como la formación de un fondo común por la venta de dulces para pagar un

Figura 5.4

Facilitación social de las respuestas dominantes

Las personas dieron como respuesta las palabras dominantes (las practicadas 16 veces) con más frecuencia y las palabras subordinadas (practicadas sólo una vez) con menor frecuencia, cuando había observadores.



(Datos tomados de Zajonc y Sales, 1966.)

viaje escolar) nos proporciona otro. Lo mismo ocurre con la ejecución de un proyecto de clase en el que todos los alumnos van a obtener la misma calificación. En esta clase de "tareas aditivas" (donde el logro del grupo depende de la sumatoria de los esfuerzos individuales), ¿la productividad reforzará el espíritu de equipo? ¿Los albañiles pondrán más rápidamente los ladrillos trabajando en equipo que trabajando solos? Una manera de resolver tales interrogantes es por medio de las simulaciones en el laboratorio.

Muchas manos hacen liviano el trabajo

Hace casi un siglo, el ingeniero francés Max Ringelmann encontró que el esfuerzo colectivo en esa clase de equipos no llegaba sino a la mitad de la sumatoria de los esfuerzos individuales. En contra de la creencia común de que "la unión hace la fuerza", lo anterior sugiere que los miembros de un grupo en realidad pueden estar *menos* motivados cuando se ejecutan tareas aditivas. Sin embargo, el desempeño deficiente quizá provenga de la deficiente coordinación (por ejemplo, unas cuantas personas jalando una cuerda en direcciones ligeramente diferentes y en momentos ligeramente diferentes). Un grupo de investigadores de Massachusetts, conducidos

El aparato para tirar la cuerda. Los que estaban al frente tiraron con menos fuerza cuando pensaban que los que se encontraban detrás de ellos también estaban tirando. (Foto Carlos García Tobón.)

(Datos tomados de Ingham, Levinger, Graves y Peckham, 1974.)

por Alan Ingham (1974), eliminaron en forma ingeniosa este problema haciendo que los individuos pensaran que los demás estaban jalando junto con ellos, aunque en realidad lo estuvieran haciendo solos. Los participantes a quienes se les asignó la primera posición en el aparato que se muestra en la figura 5.4, y a quienes se les dijo que jalaran "tanto como pudieran" lo hicieron con 18% más de fuerza cuando sabían que lo estaban haciendo solos que cuando creían que tras ellos de dos a cinco personas más también estaban jalando.

Ocio social

Tendencia de las personas a realizar menos esfuerzo cuando los esfuerzos para obtener una meta en común se juntan que cuando son responsables de manera individual.

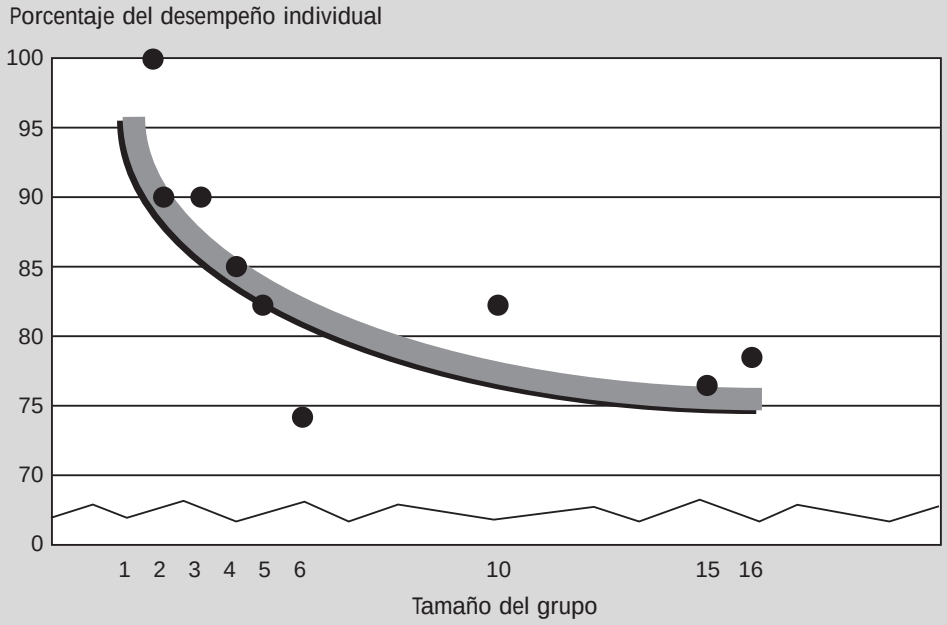
Los investigadores Bibb Latané, Kipling Williams y Stephen Harkins se mantuvieron alertas ante otras maneras en las que fuera posible investigar este fenómeno, que denominaron **ocio social**. Observaron que el ruido producido por seis personas que gritan y aplauden "tan fuerte como puedan" era menor tres veces que el producido por una sola persona. Sin embargo, lo mismo que en el juego del tira y afloja, la producción de ruido es vulnerable a la ineficiencia del grupo. Así que Latané y sus asociados siguieron el ejemplo de Ingham, haciendo que los participantes de la Ohio State University creyeran que los demás también gritaban o aplaudían con ellos, aunque en realidad lo estuvieran haciendo solos.

Su método consistió en vendar los ojos a seis personas, sentarlas en un semicírculo y hacer que se colocaran auriculares, a través de los cuales se les aturdió con el sonido de gente que gritaba o aplaudía. Los participantes no podían oír sus propios gritos y aplausos, ni mucho menos los de los demás. En varias ocasiones se les pidió que gritaran o aplaudieran, bien fuera solos o junto con el grupo. A quienes se les informó sobre el experimento predijeron que los sujetos gritarían más fuerte estando acompañados de los demás, porque así se inhibirían menos. ¿Cuál fue el resultado real? El ocio social: cuando los participantes creían que los otros cinco también estaban o gritando o aplaudiendo, produjeron un ruido un tercio más bajo que cuando creyeron estar solos.

De manera curiosa, tanto los que aplaudieron solos como quienes lo hicieron en grupo no se calificaron como ociosos; la percepción que tuvieron de sí mismos fue

Figura 5.5

Un resumen estadístico de 49 estudios, que incluyeron a más de 4 000 participantes, reveló que el esfuerzo disminuye (entonces aumenta el ocio) a medida que el tamaño del grupo aumenta. Cada punto representa los datos agregados de cada uno de dichos estudios.



(Tomado de Williams y colaboradores, 1991.)

que aplaudían de igual forma en ambas situaciones. Esto se puede equiparar con lo que ocurre cuando los estudiantes trabajan en proyectos de grupo para obtener una calificación compartida. Williams reporta que todos están de acuerdo con que se presenta el ocio, aunque ninguno admite ser quien lo produce. John Sweeney (1973), un científico político interesado en las implicaciones políticas del ocio social, obtuvo resultados semejantes en un experimento realizado en la Universidad de Texas. Un grupo de estudiantes accionó con más energía su bicicleta de ejercicios (medido por una salida eléctrica) cuando se enteraron de que estaban siendo monitoreados individualmente, que cuando creyeron que su salida eléctrica se unía a la de los demás participantes. Al encontrarse en grupo, los participantes se sentían tentados a ***pasearse sin esfuerzo***, aprovechando el esfuerzo del grupo.

Pasajeros sin esfuerzo

Los que se benefician del grupo, pero dan poco a cambio.

En éste y en otros 160 estudios (figura 5.5), observamos un giro en una de las fuerzas psicológicas que contribuyen a la facilitación social: la aprensión por la evaluación. En los experimentos sobre ocio social, los individuos creen que están siendo evaluados sólo cuando actúan solos. Las situaciones de grupo (jalar la cuerda, gritar, etcétera) ***disminuyen*** **la aprensión por la evaluación**. Cuando las personas no se hacen directamente responsables y no se pueden evaluar sus propios esfuerzos, la responsabilidad se diluye entre los miembros del grupo. En contraste, los experimentos de facilitación social *aumentaron* la disposición a la evaluación. Al ser el centro de atención, las personas autoconscientemente monitorean su comportamiento. Así, pues, el principio es el mismo: **ser observado *aumenta* la preocupación por la evaluación y se presenta la facilitación social; estar confundido en medio de una aglomeración *disminuye* la preocupación por la evaluación y se presenta el ocio social.**

Para motivar a los miembros de un grupo, una estrategia es hacer que el desempeño individual sea identificable. Algunos entrenadores de futbol hacen esto filmando y evaluando individualmente a cada jugador. Los investigadores de la Ohio State University hicieron que los miembros del grupo utilizaran micrófonos individuales mientras participaban en el ejercicio de gritar en grupo. Ya sea que formen o no parte de un grupo, las personas realizan un mayor esfuerzo cuando su producción es identificable de manera individual: los universitarios miembros del equipo de natación nadan más rápido en las competencias de relevos por equipos cuando alguien monitorea y anuncia su tiempo individual. Incluso sin consecuencias salariales, un grupo de trabajadores reales de ensamblaje en línea, en un experimento pequeño, tuvieron una producción individual de 16% más alta cuando su producción individual era identificable.

Ocio social en la vida diaria

¿Qué tan difundido está el ocio social? En el laboratorio el fenómeno no sólo se presenta entre las personas que jalan cuerdas, montan en bicicleta, gritan y aplauden, sino también entre quienes bombean agua o aire, evalúan poemas o editoriales, producen ideas, escriben a máquina o detectan señales. ¿Estarán generalizados tales resultados en la productividad cotidiana de los trabajadores?

En las granjas colectivas del comunismo, los campesinos rusos laboraban en un campo un día y en otro al siguiente, con poca responsabilidad directa sobre cualquier parcela. Para su uso personal, se les asignaban pequeñas parcelas privadas. En un análisis se encontró que las parcelas privadas ocupaban 1% de la tierra cultivable, a pesar de lo cual generaban 27% de la producción agrícola soviética. En Hungría, las parcelas privadas constituían solamente 13% de la tierra cultivable, pero generaban la tercera parte de la producción. Cuando en China se empezó a permitir a los agricultores que vendieran la producción excedente de la que se debía entregar al Estado, la producción se incrementó 8% anual, dos veces y media más que el incremento anual durante los 26 años precedentes.

Pero, en realidad, **el esfuerzo colectivo no siempre lleva al ocio**. A veces la meta es tan exigente y tan esencial el esfuerzo de cada uno que el espíritu de equipo se mantiene, o se intensifica el esfuerzo. En una competencia olímpica de canotaje, ¿remarán los miembros de una tripulación de ocho con menos esfuerzo que los de una tripulación de dos?

La evidencia nos asegura que no. Las **personas que forman parte de grupos tienen menos tendencia al ocio cuando la tarea es *desafiante, atractiva o comprometedora***. En las tareas desafiantes, los individuos pueden percibir su esfuerzo como indispensable. Cuando los individuos ven a otros de su grupo como poco confiables o incapaces de contribuir suficientemente, trabajan más duro. Colocar incentivos o retar a un grupo a que se esfuerce por alcanzar ciertos estándares también promueve el esfuerzo colectivo. Lo mismo ocurre con la competencia entre grupos.

También hay menos ocio en los grupos cuando sus miembros son *amigos* y no extraños. Latané observa que los *kibbutz*, granjas comunales de Israel, efectivamente han sobrepasado la producción de las granjas no colectivas de esa nación. La cohesión intensifica el esfuerzo. De ser así, ¿no habría entonces ocio social en las culturas centradas en grupos? Para averiguarlo, Latané y sus coinvestigadores viajaron a Asia, donde repitieron su sólida investigación de experimentos en Japón, Tailandia, Taiwan, India y Malasia. ¿Cuáles fueron sus hallazgos? El ocio social fue evidente en todos estos países.

Dieciséis estudios posteriores en Asia revelan que las personas de las culturas colectivistas demuestran menos ocio social que las personas de culturas individualistas, debido a que la lealtad a la familia y a los grupos de trabajo está muy arraigada en las culturas colectivistas. De igual manera, las mujeres manifiestan menos ocio social que los hombres (quienes tienden a ser más individualistas).

El ocio social se presenta cuando las personas trabajan en grupo, sin que exista responsabilidad individual, excepto si la tarea es desafiante, atrayente o comprometedora, y si los miembros del grupo son amigos.

Algunos otros hallazgos son equiparables a los obtenidos en estudios realizados en grupos de trabajo cotidianos. Cuando a los grupos se les presentan objetivos desafiantes, cuando son premiados por los logros del grupo y cuando existe un espíritu de compromiso con el "equipo", los miembros del grupo trabajan duro. Mantener pequeños los grupos de trabajo y conformarlos con gente igual de competente también ayuda a sus miembros a sentir que su contribución es indispensable. Es así como mientras el ocio social es un evento común, cuando los miembros del grupo trabajan de manera colectiva y sin ser responsabilizados individualmente, muchas manos no siempre hacen necesariamente el trabajo liviano.

Polarización de grupo

Muchos conflictos se agrandan en la medida en que los miembros de cada bando hablan sobre sus preferencias con otras personas de mentalidad semejante. ¿Amplifican tal interacción las actitudes preexistentes? Si es así, ¿por qué?

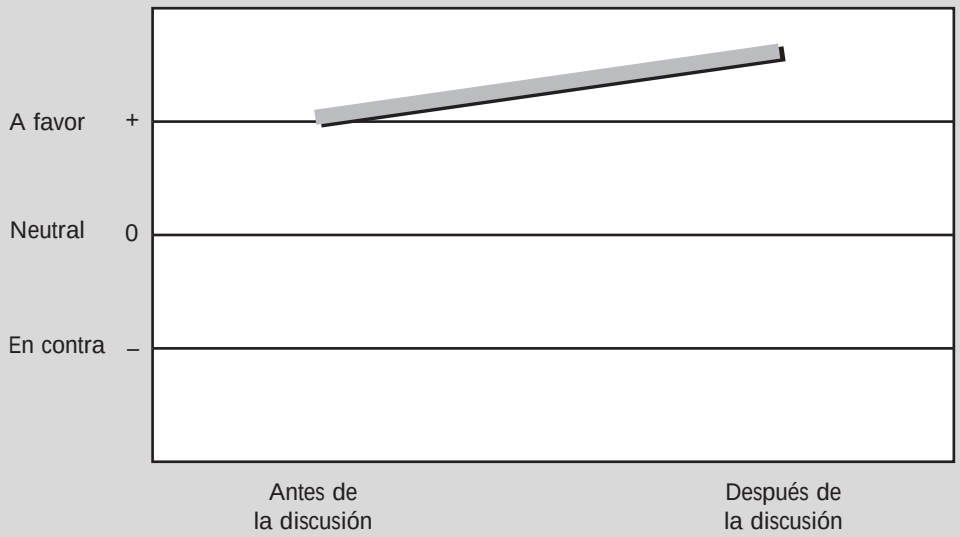
¿Qué efectos buenos o malos son más frecuentes en la interacción con el grupo? El salvajismo policial y la violencia de las turbas demuestran su potencial destructivo. A pesar de ello, los líderes que defienden la existencia de los grupos, los consultores administrativos y los teóricos de la educación proclaman sus beneficios. También los movimientos sociales y religiosos presionan a sus miembros para que fortalezcan su identidad relacionándose con otras personas de mentalidad semejante.

La investigación nos ayuda a aclarar nuestra comprensión de tales efectos. A partir de estudios de personas en pequeños grupos, realizados por Serge Moscovici y Marisa Zavalloni, 1969, se estableció un principio al que llamaron **polarización de grupo**, que ayuda a explicar los resultados tanto destructivos como constructivos: **la discusión en grupo, por lo general, fortalece las inclinaciones iniciales de sus miembros** (sean buenas o malas).

Polarización de grupo
Fortalecimiento producido por el grupo de las tendencias preexistentes de sus miembros; es un fortalecimiento de la tendencia promedio de los miembros y no un cisma dentro del grupo.

Figura 5.6

La hipótesis de la polarización de grupo predice que la discusión fortalecerá una actitud compartida por los miembros del grupo. Si desde un comienzo las personas tienden a estar a favor de algo (por ejemplo, qué riesgo correr frente a un dilema de la vida) tenderán a estar aún más a favor después de la discusión. Si tienden a oponerse a algo, tenderán a oponerse aún más después de la discusión.



En dos juicios realizados en Sudáfrica, las cortes redujeron las sentencias después de enterarse de la manera como los fenómenos psicosociales, incluidos la desindividualización y la polarización de grupo, llevaron a los miembros de las aglomeraciones a cometer asesinatos. ¿Estarías de acuerdo con que las cortes deban tomar en consideración los fenómenos psicosociales como posibles circunstancias atenuantes?

Experimentos sobre la polarización de grupo

Docenas de estudios confirman la polarización de grupo. Moscovici y Zavalloni (1969) observaron que la discusión fortalecía la actitud, positiva desde un comienzo, de los estudiantes franceses hacia su primer ministro y su actitud negativa hacia los estadounidenses. Mititoshi Isozaki (1984) encontró que estudiantes de universidades japonesas emitían con más frecuencia severos juicios de "culpable" después de haber discutido casos de tráfico. Glen Whyte (1993) reporta que los grupos exacerban el fenómeno "demasiada inversión para retractarse", que les ha costado a tantas empresas enormes sumas de dinero. Estudiantes canadienses de negocios se imaginaron a sí mismos teniendo que decidir si invertían o no más dinero, con la esperanza de prevenir pérdidas por varios proyectos tambaleantes (por ejemplo, si hacer o no un préstamo de alto riesgo para proteger una inversión previa). Experimentaron el efecto típico: 72% reinvirtieron dinero que improbablemente hubieran invertido si hubieran considerado que se trataba de una nueva inversión por sus propios méritos. Al tomar la decisión en grupo, 94% optó por reinvertir.

La polarización de grupo se presenta de forma natural

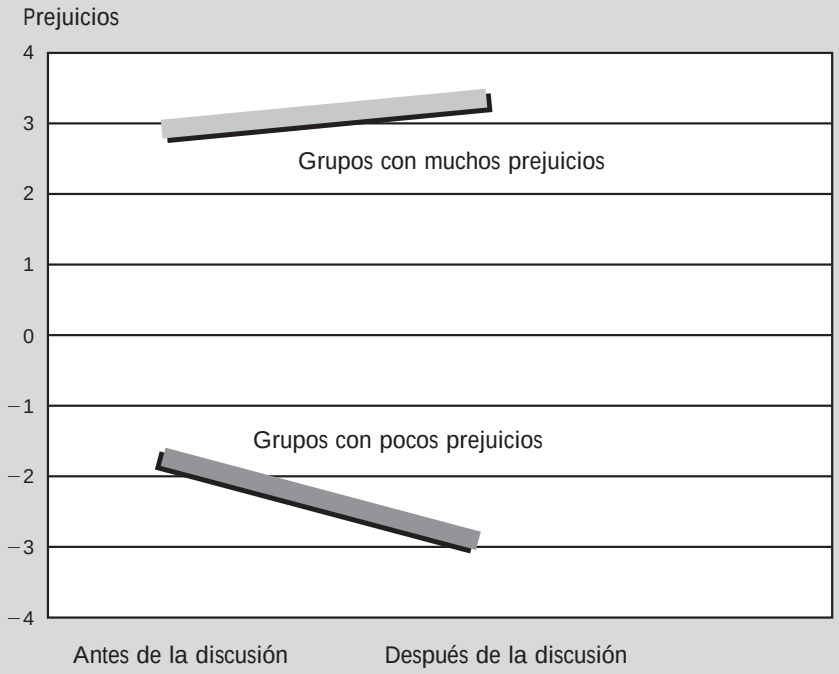
En la vida diaria, las personas se asocian principalmente con otras personas cuyas actitudes son similares a las propias (observa tu propio círculo de amigos). Siendo así, ¿la interacción grupal cotidiana con amigos de mentalidad semejante intensifica las actitudes compartidas? En las situaciones naturales, es difícil discriminar la causa del efecto. Pero el fenómeno en el laboratorio, en efecto, encuentra paralelos con la vida real.

Uno de tales paralelos es lo que los investigadores de la educación han denominado el "fenómeno de la acentuación": a medida que pasa el tiempo, las diferencias iniciales dentro de los grupos de estudiantes universitarios se acentúan. Si los estudiantes de la universidad X desde un comienzo son más intelectuales que los estudiantes en la universidad Y, la brecha, con gran probabilidad, aumentaría durante la época universitaria. Los investigadores creen que éste es en parte resultado de que los miembros del grupo refuercen sus inclinaciones compartidas.

La polarización también se presenta en las comunidades. Durante los conflictos comunitarios, las personas de mentalidad semejante se asocian cada vez más entre sí. Esto amplifica sus tendencias compartidas. Las pandillas de delincuentes son resultado de un proceso de reforzamiento mutuo entre pandillas de barrio, cuyos miembros tienen un ancestro étnico y socioeconómico común. Como resultado de su análisis de las organizaciones terroristas alrededor del mundo, Clark McCauny y Mary Segal (1987) observaron que el terrorismo no brota de manera súbita. Por el contrario, se produce entre personas cuyos agravios compartidos los acercan. A medida que interactúan de forma aislada, a raíz de influencias moderadoras, se vuelven progresivamente cada vez más extremos. El amplificador social capta la señal aumentada. El resultado son los actos de violencia que los individuos, estando separados del grupo, jamás habrían perpetrado.

Figura 5.7

La discusión aumentó la polarización entre grupos homogéneos de escuelas secundarias con muchos y pocos prejuicios. Al hablar sobe asuntos raciales, aumentaron los prejuicios en un grupo con muchos prejuicios y disminuyeron en un grupo con pocos prejuicios.



(Datos tomados de Myers y Bishop, 1970.)

Pensamiento de grupo

¿En qué casos la influencia del grupo dificulta la toma de decisiones correctas? ¿En qué casos los grupos facilitan las buenas decisiones y de qué manera se puede conducir al grupo para que tome decisiones óptimas?

¿Los fenómenos psicosociales se presentan en grupos sofisticados tales como corporaciones o el gabinete presidencial? ¿Existe tendencia a la autojustificación, a la predisposición al servicio del yo? ¿A un compromiso público que genera resistencia al cambio? ¿A una polarización de grupo? El psicólogo social Irving Janis se preguntó si tales fenómenos podrían ayudar a explicar las buenas y las malas decisiones del grupo, tomadas por algunos de los presidentes estadounidenses del siglo XX y sus consejeros. Para averiguarlo, analizó los procedimientos para la toma de decisiones que condujeron a varios fiascos muy notorios:

Pearl Harbor. En las semanas que precedieron al ataque de Pearl Harbor en diciembre de 1941, lo cual llevó a Estados Unidos a participar en la Segunda Guerra Mundial, los comandantes militares en Hawai recibieron permanente información respecto de los preparativos de Japón para emprender un ataque contra Estados Unidos en algún lugar del Pacífico. Posteriormente, la inteligencia militar perdió el contacto de radio con los portaviones japoneses que habían empezado a desplazarse hacia Hawai. El reconocimiento aéreo pudo haber detectado a los portaviones o, al menos, haber brindado algunos minutos de advertencia. Pero los complacientes comandantes tomaron decisiones en contra de tales precauciones. El resultado fue que no hubo ninguna señal de alerta hasta que se presentó el ataque sobre una base virtualmente indefensa, el cual tuvo un costo de 18 barcos, 170 aviones y 2 400 vidas perdidas.

La invasión de Bahía Cochinos. En 1961, el presidente John F. Kennedy y sus consejeros intentaron derrocar a Fidel Castro, invadiendo Cuba con 1400 exiliados cubanos entrenados por la CIA. Casi todos los invasores fueron rápidamente ejecutados o capturados. Estados Unidos se vio humillado y Cuba se alió aún más de cerca de la antigua Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas. Al enterarse del resultado, Kennedy se preguntó en voz alta: "¿Cómo pudimos haber sido tan estúpidos?"

Janis opina que estos errores garrafales fueron generados por la tendencia de los grupos que toman las decisiones a suprimir la disidencia en aras de la armonía grupal, fenómeno denominado ***pensamiento grupal***. En los grupos de trabajo la camaradería refuerza la productividad. Además, el espíritu de equipo ayuda a mantener la moral del grupo. Sin embargo, la toma de decisiones en grupos muy unidos puede tener un costo. Janis consideraba que el terreno favorable para el desarrollo del pensamiento grupal incluía un grupo amigable y *cohesionado*; un relativo *aislamiento* del grupo de aquellos puntos de vista disidentes; y un *líder directivo* que indique cuáles decisiones encuentra a favor. Para planear el descalabro de la invasión a Bahía Cochinos, el presidente Kennedy, recientemente electo, y sus consejeros disfrutaban del fuerte sentimiento de conformación de un grupo. Los argumentos que iban contra el plan fueron suprimidos o excluidos, y el mismo presidente estuvo rápidamente en favor de la invasión.

Pensamiento grupal

"Forma de pensamiento en la que se comprometen las personas cuando la búsqueda de acuerdos se vuelve tan dominante, dentro de un grupo cohesionado, que se tiende a anular la valoración realista de otros cursos alternos de acción."

Irving Janis (1971).

Síntomas

A partir de los registros históricos y de las memorias de los participantes y observadores, Janis identificó ocho síntomas del pensamiento grupal. Estos síntomas son una forma colectiva de atenuar la disonancia que prevalece, en la medida en que los miembros del grupo tratan de mantener un sentimiento grupal positivo al enfrentar una amenaza. Un ejemplo irónico lo constituyó el presidente Nixon cuando se vio

amenazado, y él y sus consejeros conspiraron para ocultar el robo a las oficinas del Partido Demócrata, en el escándalo de Watergate de 1972, en el mismo momento en el que Janis conspiraba para dar por acabada su teoría sobre el pensamiento grupal.

Los primeros dos síntomas del pensamiento grupal llevan a los miembros del grupo a *sobreestimar los derechos y el poder del grupo*:

- ***Ilusión de invulnerabilidad*:** todos los grupos estudiados por Janis desarrollaron un optimismo excesivo, que los cegó a las advertencias de peligro. Al informársele que sus fuerzas habían perdido el contacto por radio con los portaviones japoneses, el almirante Kimmel, comandante en jefe de la marina en Pearl Harbor, dijo en broma que quizá los japoneses estaban a punto de cercar la Diamond Head de Honolulú. En efecto lo estaban, pero Kimmel, riéndose de la idea, descartó precisamente la posibilidad de que fuese verdad.
- ***Credibilidad incuestionable en la moralidad del grupo*:** los miembros del grupo suponen la moralidad inherente de su grupo, y dejan de lado los asuntos éticos y morales. El grupo de Kennedy sabía que el consejero Arthur Schlesinger Jr. y el senador J. William Fulbright tenían reservas morales respecto de la invasión de un pequeño país vecino. Pero el grupo nunca se detuvo o discutió sobre estos reparos morales.

También se presenta un estado de *mentalidad cerrada* entre los miembros del grupo:

- ***Racionalización*:** los grupos dan por descontados los retos al justificar de manera colectiva sus decisiones. El "Grupo de Almuerzo de los Martes" del presidente Johnson, durante la guerra de Vietnam, pasaba mucho más tiempo racionalizando (explicando y justificando) que reflexionando y reconsiderando decisiones previas que debían analizarse. Cada iniciativa se convirtió en una acción que tenía que ser defendida y justificada.
- ***Visión estereotípica del oponente*:** los expertos que participan en estos grupos de análisis consideran que sus enemigos son demasiado viles como para poder negociar con ellos, o demasiado débiles y poco inteligentes como para defenderse de una iniciativa planeada. El grupo de Kennedy se convenció de que la capacidad militar de Castro era tan débil y de que su apoyo popular era tan escaso, que una sola brigada podría derrocar con facilidad su régimen.

Finalmente, el grupo experimenta *presiones importantes hacia la uniformidad*:

- ***Presión de conformidad*:** los miembros del grupo rechazan a quienes plantean dudas acerca de las suposiciones en los planes del grupo, cuestiones que a veces hacen, no a través de argumentos, sino por medio del sarcasmo personal. En una ocasión, al llegar Bill Moyers, asistente del presidente Johnson a una reunión, el presidente lo ridiculizó con el siguiente saludo: "Bien, aquí llega Don Detengan el Bombardeo." La mayoría de las personas ceden al tener que enfrentarse con tal clase de ridículo.
- ***Autocensura*:** puesto que los desacuerdos eran con frecuencia incómodos y los grupos parecían estar en consenso, los miembros se abstenían o dejaban de lado sus dudas. En los meses siguientes a la invasión de Bahía Cochinos, Arthur Schlesinger se reprochó "por haber permanecido tan silencioso durante las cruciales decisiones realizadas en el Salón del Gabinete, aunque mis sentimientos de culpa estaban atenuados por la certeza de que mis objeciones no habrían logrado gran cosa, aparte de hacerme ganar la fama de ser un fastidioso".

> Las personas "nunca tienen tantas posibilidades de llegar correctamente a un acuerdo como cuando lo discuten libremente".
>
> John Stuart Mill, *Acerca de la libertad,* 1859.

- ***Ilusión de unanimidad*:** la autocensura y la presión para que el consenso no sea vulnerado crean la ilusión de unanimidad. Más aún, el aparente consenso confirma la decisión del grupo. Esta apariencia de consenso es evidente en los siguientes tres fiascos y en otros ocurridos antes y desde entonces. Albert Speer (1971), consejero de Adolf Hitler, describió la atmósfera que rodeaba a Hitler como una situación en la cual la presión que existía para estar conforme suprimía cualquier posibilidad de disentimiento. Esta ausencia de disentimiento creaba una ilusión de unanimidad:

  > En circunstancias normales, las personas que dan la espalda a la realidad prontamente son colocadas en su sitio por la burla y la crítica de quienes las rodean, lo cual las hace conscientes de que han perdido credibilidad. En el Tercer Reich no existían tales correctivos, en especial para quienes pertenecían al estrato superior. Por el contrario, cada autoengaño se veía multiplicado en un salón de espejos deformantes, lo cual lo convertía en una imagen deformada y repetida de un mundo fantástico de ensueño que ya no mantenía ninguna relación con el lúgubre mundo exterior. En esos espejos no podía ver otra cosa que mi propia cara reproducida veces y veces. Ningún factor externo interfería con la uniformidad de los cientos de caras inmodificadas, todas ellas mías.

- ***Guardianes del discernimiento*:** algunos miembros protegen al grupo de aquella información que pueda poner en entredicho la efectividad o la moralidad de sus decisiones. Antes de la invasión de Bahía Cochinos, Robert Kennedy llamó aparte a Schlesinger y le dijo: "Ya no insistas más". El secretario de Estado Dean Rusk se abstuvo de transmitir las advertencias de los expertos de inteligencia y diplomacia en contra de la invasión. De esta manera, le prestaban al presidente el servicio de "guardianes de su discernimiento" protegiéndolo de hechos desagradables a diferencia de una agresión física.

"La verdad surge de la discusión entre amigos."

El filósofo David Humme, 1711-1776.

Los síntomas del pensamiento de grupo pueden producir un fracaso en la búsqueda y la discusión de información en contra y de otras posibilidades alternas (figura 5.8). Cuando un líder promueve una idea y cuando el grupo se aísla de los puntos de vista que están en desacuerdo, el pensamiento grupal puede llevar a una toma de decisiones incorrecta.

Crítica

Cuando los miembros usan la aceptación, la aprobación y la identidad social en el grupo, pueden suprimir los pensamientos desagradables. Pero los grupos seguros y altamente cohesionados (por ejemplo, el matrimonio) pueden brindar a sus miembros la libertad de estar en desacuerdo. Dentro de una atmósfera de libertad, la cohesión llega a favorecer un trabajo efectivo en equipo.

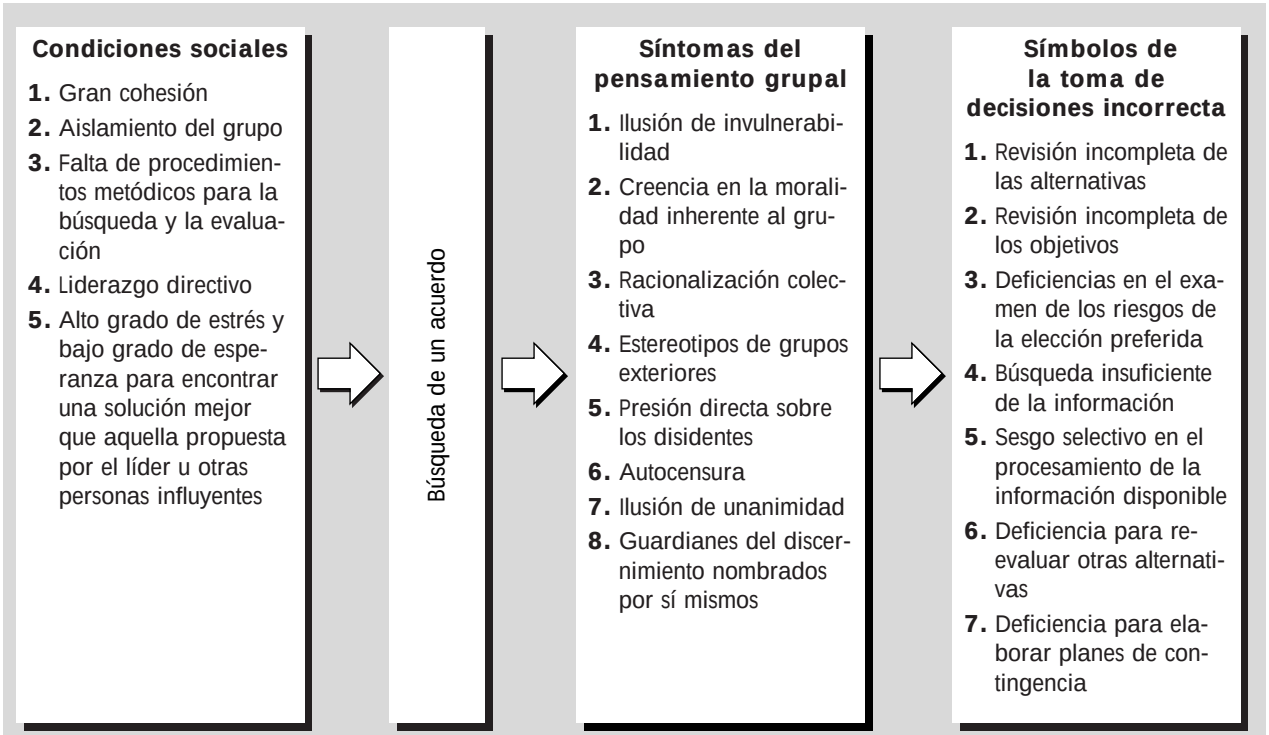
Por otra parte, al buscar Philip Tetlock y sus colegas (1992) una muestra mucho más amplia de episodios históricos, fue clave que, incluso, los procedimientos adecuados de un grupo a veces conducen a la toma de decisiones desafortunadas. Cuando el presidente Carter y sus consejeros trazaron su humillante plan para rescatar a los rehenes estadounidenses de Irán, en 1980, estuvieron abiertos a diferentes puntos de vista y consideraron los peligros de manera real. De no ser por el problema que se presentó en un helicóptero, el rescate podría haber sido exitoso (Carter reflexionó posteriormente que de haber enviado más de un helicóptero, podría haber sido reelegido presidente).

Prevención

Una dinámica de grupo deficiente ayuda a explicar muchas decisiones equivocadas; a veces, muchos cocineros echan a perder el caldo. Pero, con la condición de que exista un liderazgo abierto, un espíritu de equipo cohesivo puede mejorar las decisiones. A veces dos o más cabezas piensan mejor que una.

Figura 5.8

Análisis teórico del pensamiento grupal


Condiciones sociales
1. Gran cohesión
2. Aislamiento del grupo
3. Falta de procedimientos metódicos para la búsqueda y la evaluación
4. Liderazgo directivo
5. Alto grado de estrés y bajo grado de esperanza para encontrar una solución mejor que aquella propuesta por el líder u otras personas influyentes
Búsqueda de un acuerdo
Síntomas del pensamiento grupal
1. Ilusión de invulnerabilidad
2. Creencia en la moralidad inherente al grupo
3. Racionalización colectiva
4. Estereotipos de grupos exteriores
5. Presión directa sobre los disidentes
6. Autocensura
7. Ilusión de unanimidad
8. Guardianes del discernimiento nombrados por sí mismos
Símbolos de la toma de decisiones incorrecta
1. Revisión incompleta de las alternativas
2. Revisión incompleta de los objetivos
3. Deficiencias en el examen de los riesgos de la elección preferida
4. Búsqueda insuficiente de la información
5. Sesgo selectivo en el procesamiento de la información disponible
6. Deficiencia para reevaluar otras alternativas
7. Deficiencia para elaborar planes de contingencia

(Datos tomados de Janis y Mann, 1977, p. 132.)

En su búsqueda de las condiciones que generan buenas decisiones, Janis recomienda algunos puntos para prevenir el pensamiento grupal y obtener procedimientos efectivos para el grupo:

1. Ser imparcial; no comprometerse con ninguna posición.
2. Estimular la evaluación crítica; asignar un "abogado del diablo".
3. Subdividir ocasionalmente al grupo y luego unirlo de nuevo para airear las diferencias.
4. Dar la bienvenida a las críticas de expertos y asociados de fuera.
5. Antes de implementar, convocar a una reunión de "segunda opción" para airear cualquier duda remanente.

"Hubo un serio error en el proceso de toma de decisiones."

Reporte de la Comisión Presidencial sobre el accidente del vuelo espacial *Challenger,* 1986.

Algunos de estos principios prácticos para el mejoramiento de la dinámica del grupo se enseñan hoy en día a las tripulaciones de los aviones. Los programas de entrenamiento, denominados manejo de los recursos de la tripulación, han sido desarrollados después de observar que los errores de las tripulaciones aéreas contribuyen en más de dos tercios a los accidentes aéreos. Mantener a dos o tres personas en la cabina de mando debe aumentar las posibilidades de que alguien perciba un problema o encuentre su solución (si es que se comparte la información). Sin embargo, a veces las presiones del pensamiento grupal llevan a la conformidad o a la autocensura.

Enfoque

El vuelo predestinado del *Challenger*

El pensamiento grupal se hizo evidente de manera trágica en el proceso para la toma de decisiones, por medio del cual la NASA decidió lanzar el vuelo espacial *Challenger*, en enero de 1986. Los ingenieros de Morton Thiokol, que fabrican los refuerzos del cohete, y los de *Rockwell Inernational*, que manufacturan la nave, se opusieron al lanzamiento por los peligros que podría ocasionar el equipo al ser sometido a temperaturas inferiores al punto de congelamiento. Los ingenieros de Thiokol temían que el frío pudiera hacer que los sellos de caucho colocados entre los cuatro segmentos del cohete se volvieran demasiado quebradizos como para mantener aislados los gases excesivamente calientes. Varios meses antes de la predestinada misión, el experto más sobresaliente de la compañía había advertido, por medio de un memorándum, que se trataba de un "salto por la pelota" el que los sellos se mantuvieran en su sitio y que si no lo hacían "el resultado sería una catástrofe de la mayor magnitud".

En una discusión telefónica, la noche anterior al lanzamiento, los ingenieros defendieron su punto de vista ante sus vacilantes administradores y ante los oficiales de la NASA, quienes estaban ansiosos por continuar con el lanzamiento, que ya había sido pospuesto. Uno de los oficiales de Thiokol dijo posteriormente en su testimonio: "Nos vimos involucrados en un proceso de razonamiento por medio del cual intentábamos hallar alguna manera de demostrarles que [el reforzador] no funcionaría. No podíamos demostrar de manera absoluta que éste no funcionaría." El resultado fue una *ilusión de invulnerabilidad*.

También entraron en juego las *presiones de conformidad*. Uno de los oficiales de la NASA se quejó: "Por Dios, Thiokol, ¿cuándo quieres que sea el lanzamiento, el próximo abril?" El más alto ejecutivo de Thiokol declaró: "Tenemos que tomar decisiones administrativas", y a continuación le pidió a su vicepresidente de ingeniería que "se retirara su casco de ingeniero y se pusiera su sombrero de administrador".

Para crear una *ilusión de unanimidad*, este ejecutivo procedió entonces a encuestar solamente a los oficiales administrativos y a ignorar a los ingenieros. Una vez tomada la decisión de seguir adelante, uno de los ingenieros suplicó tardíamente a uno de los oficiales de la NASA que lo reconsiderara y le dijo proféticamente: "Si algo llegase a pasar con este lanzamiento, estoy seguro de que no querría ser la persona que tuviera que comparecer ante un comité de indagatoria para explicar las razones por las cuales efectué el lanzamiento."

Finalmente, gracias a los *guardianes de discernimiento*, el principal ejecutivo de la NASA, que tomó la decisión final, nunca se enteró de las preocupaciones de los ingenieros ni de las reservas de los oficiales de la Rockwell. Protegido de esta información desagradable, confiadamente dio la autorización para el lanzamiento del *Challenger* en su trágico vuelo.

Robert Helmrich (1997), un psicólogo social que estudia el desempeño de las tripulaciones aéreas, observó que una deficiente dinámica de grupo se evidenció en el caso del avión de Air Florida que despegó del Aeropuerto Nacional de Washington un día de invierno de 1982. La presencia de hielo en un sensor ocasionó que los indicadores de velocidad dieran lecturas demasiado altas, lo cual condujo a que el capitán aplicara muy poca energía durante el ascenso:

Primer oficial: Hay algo que no marcha bien.
Capitán: Sí, está bien, tenemos 80 [refiriéndose a la velocidad].
Primer oficial: No, no me parece que esté bien. Tal vez lo esté.
Capitán: Ciento veinte.
Primer oficial: No sé.

En efecto, algo no marchaba bien y las débiles protestas del primer oficial hicieron que el avión entrara en pérdida y se estrellara con un puente sobre el río Potomac ocasionando la muerte de todos los ocupantes de la nave, a excepción de cinco.

Sin embargo, en 1989, la tripulación constituida por tres personas de un vuelo DC-10 de la United Airlines, que iba de Denver a Chicago, respondió como un equipo modelo ante el desastre inminente. La tripulación, que había sido entrenada en el manejo de recursos de tripulación, se enfrentó con la desintegración del motor central, lo que, a la vez, lesionó las conexiones con el timón y los alerones necesarios para maniobrar el avión. En los 34 minutos anteriores al aterrizaje de choque, muy cerca de la pista del aeropuerto de Sioux City, la tripulación tuvo que idear una estrategia para mantener el avión bajo control, evaluar el daño, seleccionar un sitio para el aterrizaje, y preparar a la tripulación y a los pasajeros para el choque. Un análisis minuto a minuto de las conversaciones de cabina reveló una interacción intensa; 31 comunicaciones por minuto (una por segundo en el momento máximo). Durante esos minutos los miembros de la tripulación reclutaron a un cuarto piloto que volaba como pasajero, dieron prioridades a su trabajo y se mantuvieron informados los unos a los otros sobre los eventos y las decisiones que se iban desarrollando. Los miembros más jóvenes de la tripulación sugirieron con libertad otras alternativas y el capitán respondió con órdenes apropiadas. Estallidos de conversación social brindaron apoyo emocional, permitiendo que la tripulación pudiera manejar el estrés extremo y salvara las vidas de 185 de las 296 personas a bordo.

Persuasión

El ministro alemán de "ilustración popular" y propaganda desde 1933 hasta 1945, Joseph Goebbels, comprendía el poder de la persuasión. Al dársele el control de las publicaciones, los programas radiales, el cine y las artes, se propuso persuadir a los alemanes para que aceptaran la ideología nazi. Julius Streicher, otro miembro del movimiento nazi, publicó *Der Stürmer,* un semanario antisemítico (antijudío) con una circulación de 500 000 ejemplares, que era el único periódico leído de principio a fin por su amigo íntimo, Adolf Hitler. Streicher también publicó libros antisemitas para niños y, junto con Goebbels, pronunció discursos en las concentraciones masivas que formaban parte de la maquinaria de la propaganda nazi.

¿Qué tan efectivos fueron Goebbels, Streicher y otros propagandistas nazis? ¿"Instilaron veneno en las mentes de millones y millones", tal como adujeron los aliados en el tribunal de Nuremberg? La mayoría de los alemanes no estaban convencidos de sentir un odio enconado hacia los judíos. Sin embargo, muchos sí lo estaban. Otros se hicieron simpatizantes de las medidas antisemíticas. Muchos llegaron a estar lo suficientemente inseguros o intimidados como para participar en el gigantesco programa de genocidio, o al menos para permitir que éste ocurriera. Sin la complicidad de millones de personas, el holocausto no se hubiera presentado.

"Recuerda que al cambiar tu mente y seguir a quien te coloca en el buen camino, se sigue siendo libre, sin embargo."

Marco Aurelio Antonio, *Meditaciones.*

Las poderosas fuerzas persuasivas funcionan en el mundo actual. Luego de hacer pública la investigación sobre las consecuencias físicas y sociales del uso de la marihuana, las actitudes de los adolescentes cambiaron rápidamente. De 1978 a 1991, el apoyo a la legalización de la marihuana entre 250 000 nuevos universitarios que fueron encuestados anualmente en la UCLA [University of California, Los Ángeles], disminuyó de 50 a 21%.

Gracias en parte a las campañas de promoción en salud, los Centros para el Control de Enfermedades reportan que la tasa de tabaquismo en Estados Unidos ha disminuido a 26%, ligeramente más de la mitad de la tasa de hace 30 años. Entre los universitarios estadounidenses de primer año, la tasa de los que reportan abstinencia a la cerveza ha aumentado de 25% en 1981 a 47% en 1996. Más que en ninguna otra época, en las décadas recientes los alumnos educados en la importancia de la salud y la seguridad rechazan el tabaco y la cerveza.

A pesar de esto, algunos esfuerzos de persuasión fracasan. Un experimento a gran escala del gobierno para persuadir a las personas de usar los cinturones de se-

"Fanático es alguien que no cambia de opinión y no está dispuesto a cambiar de tema."

Winston Churchill, 1954.

"Tragar entera y después ser seguidor, ya sea de una antigua doctrina o de la propaganda reciente, es una debilidad que aún domina la mente humana."

Charlotte Perkins Gilmans, *Human Work* (*El trabajo humano*), 1904.

Si uno vive en Norteamérica, los publicistas gastan alrededor de 300 mil millones dólares anualmente tratando de persuadirlo.

(Brown y colaboradores, 1993.)

guridad no tuvo efectos detestables, a pesar de que siete mensajes de televisión por cable, cuidadosamente diseñados, fueron emitidos 943 veces, en horas de máxima audiencia, a 6 400 hogares. El psicólogo Paul Slovic (1985) creyó que él y sus colegas podrían obtener mejores resultados. Su corazonada era que tan sólo 10% de las personas utilizan los cinturones de seguridad porque **la mayoría tienen de sí mismos una percepción de invulnerabilidad**. Aunque sea cierto que en sólo uno de 100 000 viajes ocurren lesiones, de 50 000 que se hagan en promedio durante toda la vida, significa que para muchas personas el sentimiento de seguridad se convierte, eventualmente, en una "ilusión de invulnerabilidad".

Como muestran estos ejemplos, los esfuerzos para persuadir a veces son diabólicos y a veces saludables; a veces efectivos y a veces fútiles. La persuasión no es inherentemente buena ni mala. Usualmente es el contenido del mensaje lo que lleva a emitir los juicios de *bueno* o *malo*. Al malo lo llamamos "propaganda". Al bueno lo llamamos "educación". Es cierto que la educación se basa más en hechos y es menos coercitiva que la propaganda. Sin embargo, por lo general la llamamos "educación" cuando le creemos y "propaganda" cuando no lo hacemos.

Nuestras opiniones tienen que provenir de alguna parte. La persuasión, se trate de educación o de propaganda, es por tanto inevitable. En realidad, **la persuasión está en todas partes**; en el centro de la política, en el mercadeo, el galanteo, la crianza, los negocios, la evangelización y la toma de decisiones en los tribunales. Por consiguiente, **los psicólogos sociales buscan entender qué es lo que hace efectivo un mensaje.** ¿Qué factores influyen en nosotros para que cambiemos? ¿De qué manera, como persuasores, podemos "educar" de forma más efectiva a los demás?

Supón que eres un ejecutivo de publicidad o de mercadeo, de los responsables del gasto anual de cerca de los 300 000 millones de dólares que se invierten en el mundo en publicidad. O supón que eres un predicador que intenta acrecentar el amor y la caridad entre sus parroquianos. O supón que quieres promover la conservación de la energía, o fomentar la lactancia materna, o realizar una campaña a favor de un candidato político. ¿Qué harías para lograr que tú y tu mensaje sean persuasivos? O si estás cansado de que te manipulen con ese tipo de llamados, ¿contra qué tácticas te pondrías alerta?

Para responder a estas preguntas, los psicólogos sociales frecuentemente estudian la persuasión, así como hacen los geólogos con la erosión: observando los efectos de los diferentes factores, en experimentos breves y controlados. Los efectos son pequeños y muy potentes sobre actitudes débiles que no llegan a tocar nuestros valores. Sin embargo, nos permiten entender mejor la forma en que tales factores llegan a producir grandes efectos, si se les da el tiempo suficiente.

Dos rutas hacia la persuasión

¿Cuáles son las dos vías que conducen a la influencia sobre los demás? ¿Qué clase de proceso cognitivo comprende cada una y qué efectos produce?

Ruta central de persuasión

Forma de persuasión que se presenta cuando las personas interesadas se concentran en los argumentos y responden con pensamientos favorables.

Para escoger una táctica, primero se ha de tomar la decisión de si hay que concentrarse principalmente en construir *argumentos centrales* fuertes. ¿O se debe buscar que el mensaje sea atractivo, asociándolo *con impulsos periféricos* favorables tales como el atractivo sexual? Los investigadores de la persuasión Richard Petty y John Cacioppo, y Alice Eagly y Shelly Chaiken (1993) reportan que las personas que son capaces y están motivadas para pensar sobre un asunto se persuaden mejor a través de una ***ruta central de persuasión*** que reúna *elementos sistemáticos que estimulen un curso de pensamiento favorable.* Por ejemplo, los anuncios de computadoras rara vez presentan estrellas de Hollywood o grandes atletas; en lugar de eso, ofrecen a sus clientes imformación sobre los aspectos competitivos y los precios.

Algunas personas son analíticas, anotan Petty y Cacioppo. Les gusta pensar sobre determinados asuntos y elaborarlos mentalmente. Tales individuos se fían no sólo de la contundencia de los llamados persuasivos, sino también de sus respuestas cognitivas respecto de ellos. No es tanto que los argumentos sean persuasivos, sino que hagan pensar a la gente. Y cuando las personas piensan de manera profunda y no superficial, cualquier cambio de actitud tendrá más tendencia a persistir, a resistir el ataque y a influir en el comportamiento.

En aquellos asuntos que no comprometen el razonamiento de las personas, una ***ruta periférica*** (*la que ofrece impulsos que desencadenan aceptación sin que haya demasiada elaboración mental*) funciona mejor. Cuando las personas están distraídas o no están motivadas a pensar, las afirmaciones familiares, fáciles de entender, son más persuasivas que las afirmaciones novedosas con el mismo significado. Así pues, para personas poco interesadas o distraídas diríamos: "No hay que colocar todos los huevos en la misma canasta", lo cual tiene mayor impacto que "No hay que arriesgarlo todo en la misma empresa".

Ruta periférica de persuasión

Forma de persuasión que se presenta cuando las personas se ven influidas por estímulos incidentales tales como el atractivo de quien dirige el mensaje.

Las imágenes visuales también pueden servir como estímulos periféricos. En lugar de dar información, los anuncios de cigarrillos asocian el producto con imágenes de belleza y placer. Lo mismo hacen los anuncios de bebidas gaseosas que promueven "lo real" o "la generación Pepsi" con imágenes de juventud, vitalidad y alegría.

Incluso las personas analíticas a veces se forman opiniones tentativas utilizando la estrategia periférica; por ejemplo, "confíe en los expertos" o "los mensajes largos son creíbles". Los residentes de mi comunidad votaron recientemente sobre un asunto complicado relacionado con la pertenencia legal de nuestro hospital local. Personalmente no tuve ni el tiempo ni el interés para estudiar este asunto (tenía que escribir este libro). Pero me di cuenta de que quienes apoyaban el referendo eran todas personas que o bien me agradaban o que yo consideraba expertos. Así que utilicé una estrategia simple (se puede confiar en los amigos y en los expertos) y voté de acuerdo con esto. Todos hacemos juicios instantáneos utilizando como regla general otros tipos de estrategia. Si el que habla lo hace de forma articulada y agradable, tiene motivos aparentemente buenos y expone varios argumentos (o mejor, si los diferentes argumentos provienen de fuentes diferentes) usualmente seguimos la ruta periférica más fácil y aceptamos el mensaje sin pensarlo mucho (figura 5.9).

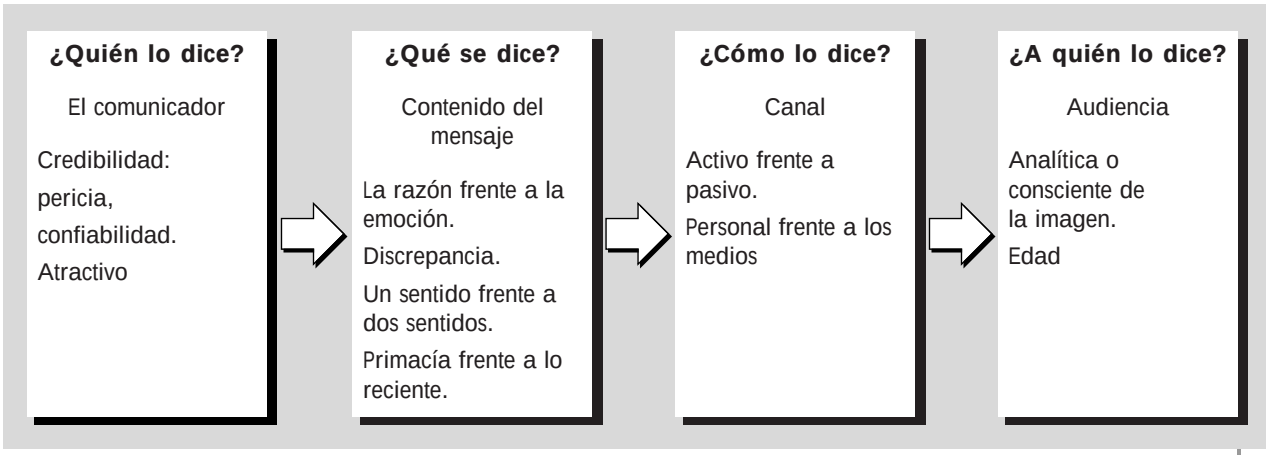
"Los cambios de actitud son más fuertes cuanto más se basen en argumentos relevantes."

Richard Petty y Duane Wegener (1998).

Figura 5.9

Variables que, se sabe, afectan el impacto de la comunicación persuasiva

En la vida real, estas variables llegan a interactuar; el efecto de una puede depender del nivel de la otra.



Elementos de la persuasión

También podemos analizar la persuasión de los cultos utilizando factores conocidos (y resumidos en la figura 5.8). ¿*Quién* (el comunicador) dijo *qué* (el mensaje) y a *quién* (la audiencia)?

1. El comunicador

Los cultos exitosos tienen un líder carismático, alguien quien atrae y dirige a los miembros. Al igual que en los experimentos sobre persuasión, un comunicador creíble al que la audiencia percibe como experto y confiable, por ejemplo, el "padre" Moon.

Jim Jones (instigador del suicidio colectivo en Guyana, América del Sur) utilizaba sus "lecturas psíquicas" para afianzar su credibilidad. A los recién llegados se les pedía que se identificaran a medida que iban entrando a la iglesia antes del servicio. Posteriormente, alguno de los ayudantes llamaba a la casa de esas personas y les preguntaba: "Hola. Estamos haciendo una encuesta y quisiéramos hacerle algunas preguntas." Un ex miembro recuerda que, durante el servicio, Jones pronunciaba el nombre de la persona y decía:

> ¿Alguna vez me ha visto antes? Pues bien, usted vive en tal lugar, su número telefónico es tal y en su sala usted tiene esto y aquello y lo otro y en el sofá tiene cojines de este tipo... ¿Ahora recuerda usted haberme visto alguna vez en su casa?

La confianza es otro aspecto de la credibilidad. Margaret Singer (1979), quien investiga sobre los cultos, notó que los jóvenes caucásicos de clase media son más vulnerables porque son más confiados. Les falta la "perspicacia callejera" de los jóvenes de clases más bajas (que saben cómo hacerle frente a un estafador) y la cautela de los jóvenes de clases más altas (a quienes se les ha advertido desde la niñez contra los secuestradores). Muchos miembros de los cultos han sido reclutados por amigos, parientes o personas en quienes confiaban.

2. El mensaje

Para las personas solitarias o deprimidas, los mensajes emocionales vívidos y la calidez de la aceptación con las que el grupo los inunda **pueden ser de un atractivo sorprendente**. Confía en el profesor, únete a nuestra familia; tenemos la respuesta, la "vía única". El mensaje reverbera a través de canales tan variados como conferencias, discusiones en pequeños grupos y presión social directa.

3. La audiencia

Los reclutados **con frecuencia son jóvenes**, personas por debajo de los 25 años, en la edad que es comparativamente abierta antes de que las actitudes y los valores se estabilicen. Algunos, como los seguidores de Jim Jones, son personas menos educadas a quienes les gusta la simplicidad del mensaje y encuentran difícil contrarrestarlo. Pero la mayoría son individuos educados, de clase media, quienes movidos por sus ideales no reparan en las contradicciones de aquellos que profesan la falta de egoísmo, pero practican la codicia; de quienes supuestamente pretenden preocuparse, pero que se comportan con indiferencia.

Los conversos potenciales con frecuencia se encuentran en un punto crucial de su vida, enfrentando una crisis personal, en vacaciones, o viviendo lejos de sus casas. Tienen necesidades y el culto les ofrece una respuesta. Las épocas de agitación social y económica son especialmente propicias para que un ayatola o "gurú" pueda dar un sentido aparentemente simple en medio de la confusión.

Los efectos del grupo

El poder del grupo para modificar los puntos de vista y el comportamiento de sus miembros. De manera típica, **el culto separa a los miembros de sus sistemas de apoyo social previos y los aísla junto con los demás participantes del culto**. Puede entonces suceder lo que Rodney Stark y William Bainbridge (1980) llaman la "implosión social". **Los vínculos externos se debilitan hasta que el grupo colapsa socialmente hacia adentro**; se da una implosión social en la que cada uno se compromete sólo con otros miembros del grupo. Al desconectarse de sus familias y de sus antiguos amigos, pierden el acceso a los argumentos en contra. Es entonces cuando el grupo les ofrece identidad y les define la realidad. Puesto que el culto no ve con buenos ojos o castiga las expresiones de desacuerdo, el consenso aparente ayuda a eliminar cualquier duda persistente.

A diferencia de lo que se piensa respecto de que los cultos convierten a las personas desventuradas en robots no pensantes, estas técnicas (el aumento del compromiso con ciertas formas de comportamiento, la persuasión y el aislamiento grupal) no tienen un poder ilimitado. La Iglesia de la Unificación ha tenido un éxito de reclutamiento inferior a 1 de 10 personas que asisten a sus talleres. La mayoría de quienes se habían unido a las Puertas del Cielo se habían retirado antes del día aciago. David Koresh (masacre de Waco, Texas) dirigió con una mezcla de persuasión, intimidación y violencia. Así como Jim Jones puso exigencias cada vez más extremas, también él, progresivamente, tuvo que controlar a las personas por medio de la intimidación. Amenazó con lastimar a los que desertaban de la comunidad, utilizó los golpes ante la falta de docilidad y las drogas para neutralizar a los miembros que estaban en desacuerdo. Se había convertido en alguien que en igual medida retorcía los brazos y dominaba las mentes.

Las técnicas de influencia de los cultos son semejantes en algunos aspectos a las técnicas utilizadas por grupos que nos son más familiares. Los miembros de las fraternidades masculinas y femeninas han reportado que el periodo inicial de "bombardeo de amor" a los potenciales reclutados al culto, no es diferente de su propio periodo de "congraciamiento". Los miembros les prodigan promesas, atenciones, y los hacen sentir especiales. Durante la iniciación, los nuevos miembros son de alguna manera aislados o desvinculados de sus antiguas amistades, que no han sido iniciadas. Invierten su tiempo en estudiar la historia y las reglas de su nuevo grupo. Sufren y comprometen su tiempo en nombre del grupo. Se espera que cumplan con todas las exigencias, por lo que no es sorprendente que con frecuencia el resultado sea un nuevo miembro comprometido. Casi lo mismo ocurre con algunas comunidades terapéuticas para la recuperación de alcohólicos y drogadictos. Grupos enérgicos de autoayuda conforman un "nido social" cohesivo, comparten creencias intensas y ejercen una profunda influencia sobre el comportamiento de sus miembros.

Otros usos constructivos de la persuasión son la consejería y la psicoterapia, que el psicólogo y consejero social Stanley Strong ve como una "rama de psicología social aplicada". Al igual que Strong, **el psiquiatra Jerome Frank reconoció hace años que es necesaria la persuasión para cambiar las actitudes y las formas de comportamiento derrotistas**. Frank observó que en el marco de la psicoterapia, así como **los cultos y los enérgicos grupos de autoayuda, brindan** 1. **una relación social confiada que ofrece apoyo;** 2. **una oferta de experiencia y esperanza;** 3. **una lógica especial o mito que explica las dificultades propias y ofrece una nueva perspectiva, y** 4. **una serie de rituales y experiencias de aprendizaje que prometen una nueva sensación de paz y felicidad.**

He escogido los ejemplos de las cofraternidades de hombres y mujeres, de los grupos de autoayuda y de la psicoterapia, no para menospreciarlos, sino para ilustrar dos observaciones concluyentes. **La primera, si atribuimos la existencia de**

los nuevos movimientos religiosos a la fuerza mística del líder, o a una debilidad particular de los seguidores, nos podemos engañar pensando que somos inmunes a las técnicas de control social. En realidad, nuestros propios grupos (e incontables vendedores, líderes políticos y otros persuasores) utilizan con éxito muchas de estas tácticas con nosotros. Entre la educación y el adoctrinamiento, la ilustración y la propaganda, la conversión y la coacción, la terapia y el control de las mentes, no hay más que una línea borrosa.

En segundo lugar, que Jim Jones haya abusado del poder de persuasión no significa que la persuasión sea intrínsecamente mala. La energía nuclear nos permite tanto alumbrar nuestros hogares como arrasar ciudades. El poder sexual nos permite expresar y disfrutar del amor responsable o explotar a las personas para una gratificación egoísta. **El poder de la persuasión nos permite ilustrar o engañar**. Que estos poderes puedan utilizarse con propósitos malignos debe alertarnos contra su uso inmoral. Pero los poderes por sí mismos no son inherentemente *buenos ni malos*; la forma como se utilicen determina si su efecto es destructivo o constructivo. Condenar la persuasión por causa del engaño es como condenar la comida por causa de la glotonería.

Resistiéndose a la persuasión: vacuna de actitud

Después de haber examinado detenidamente las "armas de la influencia", revisaremos por último algunas tácticas para contrarrestar la influencia. ¿Cómo podemos preparar a las personas para hacer frente a la persuasión indeseada?

Quizá la revisión previa de las influencias persuasoras te haya hecho preguntarte si **es posible *resistirse* a cierto tipo de persuasión indeseada.** Daniel Gilbert y sus colegas reportan que es **más fácil aceptar los mensajes persuasores que dudar de ellos**. Para *entender* una aseveración (por ejemplo, que los lápices de plomo constituyen un riesgo para la salud) hay que *creer* en ella, al menos temporalmente, hasta que uno deshaga activamente la aceptación inicial automática. La aceptación persiste en caso de que un evento distractor impida que sea deshecha.

A pesar de ello, y con la bendición de la lógica, la información y la motivación, nos oponemos a las falsedades. Si el uniforme del técnico de reparaciones o el título del médico nos han intimidado para que lleguemos a un acuerdo irrefutable, porque tales cuestiones tengan un aura de credibilidad, es posible que cuestionemos nuestras respuestas habituales a la autoridad. Podemos buscar más información antes de invertir más tiempo o dinero. También, poner en duda lo que no entendemos.

Fortalecimiento del compromiso personal

Una de las formas de resistirnos a la persuasión es que antes de encontrarte con los juicios de los demás, **comprométete públicamente con tu posición. Al haber defendido tus convicciones serás menos susceptible** (¿o deberíamos afirmar menos "abierto"?) a aquello que los demás tienen que decir.

Desafío a las creencias

¿Cómo podemos estimular a las personas para que se comprometan? Charles Kiesler (1971), a partir de sus experimentos, presenta un posible método: **atacar moderadamente su posición**. Kiesler encontró que cuando las personas comprometidas con una posición eran atacadas de manera suficientemente fuerte como para provocar su reacción, pero no tanto como para abrumarlas, se conseguía comprometerlas aún más. Kiesler lo explica así:

> Cuando se ataca a una persona comprometida con una posición y el ataque es de una intensidad inadecuada, se la conduce a formas de comportamiento aún más extremas en defensa de su compromiso previo. En cierto sentido, su compromiso se intensifica, puesto que el número de actos que están de acuerdo con su creencia aumenta.

Quizá puedas recordar alguna ocasión en la que esto te ocurrió en alguna discusión, en la medida en que los que estaban involucrados en ella se expresaban con una retórica cada vez más intensa, comprometiéndose con posiciones cada vez más extremas.

Concepción de argumentos en contra

Existe una segunda razón por la cual un ataque moderado puede avivar la resistencia. **Cuando alguien ataca algunas de nuestras actitudes, típicamente experimentamos irritación y meditamos sobre los argumentos en contra**. Al igual que las vacunas contra las enfermedades, los argumentos, aun los débiles, provocarán la producción de argumentos en contra, para que así estén dispuestos a resistir ataques más fuertes. William McGuire (1964) documentó lo anterior en una serie de experimentos. McGuire se preguntó: ¿será posible vacunar a las personas contra la persuasión, así como las vacunamos contra un virus? **¿Existirá algo que pueda llamarse *vacuna de actitud*?** ¿Podríamos tomar a un grupo de personas educadas en un "medio ideológico libre de gérmenes" (individuos que sean fieles a alguna creencia incuestionable) y estimular sus defensas mentales? Además, el hecho de someterlas a pequeñas dosis de material amenazante para sus creencias, ¿las vacunaría contra una persuasión posterior?

Eso fue exactamente lo que hizo McGuire. Primero buscó unas verdades culturales tales como: "Si es posible, es una buena idea cepillarse los dientes después de cada comida." A continuación mostró que las personas son vulnerables al asalto creíble y masivo de estas verdades (por ejemplo, se dijo que autoridades prestigiosas habían descubierto que demasiado cepillado de los dientes dañaría las encías). Sin embargo, si antes de que su creencia fuera atacada eran "inmunizados" por medio de un pequeño desafío a su creencia y si *además* leían o escribían un ensayo refutando este discreto ataque, entonces eran más capaces de resistir un ataque más poderoso.

Vacuna de actitud

La exposición de las personas a pequeños ataques contra sus actitudes, de tal manera que cuando se presenten ataques más fuertes tendrán a su disposición argumentos para refutarlos.

Vacunación de los niños contra la presión de sus compañeros para que fumen

En una clara demostración de la manera como los hallazgos de la investigación de laboratorio pueden conducir a aplicaciones prácticas, un grupo de investigación encabezado por Alfred McAlister (1980) pidió a un grupo de estudiantes de secundaria que "vacunaran" a los de séptimo grado contra la presión de sus compañeros para que fumaran. A los de séptimo grado se les enseñó a responder a los anuncios que sugerían que las mujeres liberadas fumaban, diciendo: "en realidad no es que ella sea liberada, puesto que no puede dejar el cigarrillo". También representaron papeles en algunos dramas; después de haber sido llamados "gallina", por no aceptar un cigarrillo, respondieron con afirmaciones tales como "de verdad sería una gallina si fumara tan sólo para darte gusto". Después de participar en varias sesiones como ésta, durante el séptimo y el octavo grados los estudiantes vacunados tuvieron la mitad de posibilidades de empezar a fumar respecto de los estudiantes de otra escuela secundaria de no vacunados, quienes tenían una tasa idéntica de padres fumadores (figura 5.10).

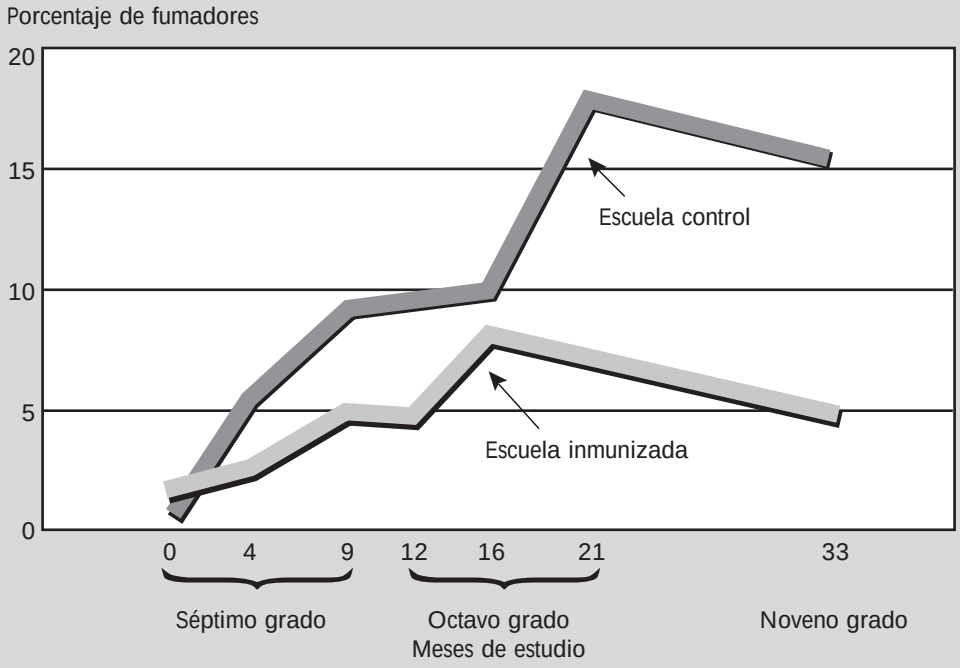
Otros grupos de investigación han confirmado que tales procedimientos de vacunación, en ocasiones complementados con el entrenamiento en otras habilidades para la vida, reducen el tabaquismo entre los adolescentes. La gran mayoría de los esfuerzos más recientes ponen énfasis en las estrategias que hacen frente a la presión social. En un estudio se mostraron películas en contra del cigarrillo a los estudiantes de sexto a octavo grados, o se les dio información referente al hábito de fumar, lo cual se acompañó de representación de papeles en dramas donde se mostraban normas ideadas por los estudiantes para rechazar un cigarrillo. Año y medio más tarde, 31% de los que vieron las películas contra el cigarrillo habían co-

"El *SLA* [*Symbionese Liberation Army*]... me leía fragmentos de las noticias que tomaban de los periódicos casi todos los días. Algunas de las historias eran incontrovertibles; a veces no sabía qué creer. Todo era muy confuso. Me di cuenta de que en mi vida anterior al secuestro había sido en realidad sobreprotegida; me había interesado muy poco o nada por los asuntos extranjeros, por la política o por la economía."

Patricia Campbell Hearst, *Todo lo secreto,* 1982.

Figura 5.10

El porcentaje de fumadores, en una escuela entre estudiantes de los primeros cursos de secundaria "vacunados", fue mucho más bajo que el de una escuela de control equiparable que utilizaba programas de educación más corrientes contra el tabaquismo.



(Datos tomados de McAlister y otros, 1980; Telch y otros, 1981.)

menzado a fumar. Entre los que participaron en los dramas en los cuales se rechazaba el cigarrillo, solamente 19% lo habían hecho. Otro estudio incluyó la totalidad de los estudiantes de séptimo grado en una variada muestra de 30 escuelas secundarias. En él se advertía a los estudiantes acerca de las presiones para que fumaran y usaran drogas, y se les presentaban estrategias para resistirse. Dentro del grupo de los no consumidores de marihuana, el entrenamiento restringió la iniciación en un tercio; entre los consumidores, redujo el consumo a la mitad.

Los programas contra el tabaquismo y la educación sobre las drogas también aplican otros principios de la persuasión. Se valen de coetáneos atractivos para comunicar la información. De esta manera se desencadena el procesamiento cognitivo de los mismos estudiantes ("Aquí hay algo en lo que tal vez te gustaría pensar"). Consiguen hacer que los estudiantes se comprometan públicamente (al tomar una decisión racional frente al tabaquismo y luego al anunciarla, junto con el razonamiento, a sus compañeros). Algunos de estos programas de prevención contra el tabaquismo requieren tan sólo de dos a seis sesiones de clase, y del uso de materiales previamente impresos o de videos. Hoy, cualquier escuela local o profesor que desee utilizar el abordaje psicosocial para la prevención del tabaquismo lo puede hacer fácil y económicamente, con la perspectiva de que habrá una reducción significativa en las tasas futuras de tabaquismo y en los costos de salud asociados.

Confieso haberme sentido como el Señor Limpieza mientras realizaba este trabajo de inmunización, puesto que estaba estudiando la manera de ayudar a las personas a oponerse a la manipulación. Luego, después de la publicación de nuestra investigación, un ejecutivo de publicidad me llamó y me dijo: "Muy interesante profesor: me encantó leer al respecto." Con cierta justificación le contesté: "Muy gentil de su parte al decirlo, señor ejecutivo, pero en realidad estoy del otro lado. Su interés es persuadir a la gente y el mío hacer que se resistan." A lo que contestó: "No se subestime profesor, podemos utilizar su trabajo para disminuir el efecto de los anuncios de nuestros competidores." Y, en efecto, se ha vuelto una práctica corriente de los publicistas mencionar otras marcas y restar crédito a sus argumentos.

William McGuire,
Yale University

Tras la escena

Vacunación de los niños contra la influencia de la publicidad

Los investigadores también han estudiado la manera de inmunizar a los niños para que puedan analizar y evaluar de forma más efectiva los anuncios comerciales de la televisión. Esta investigación fue impulsada en parte por estudios que demuestran que los niños, en particular los menores de ocho años: **1.** tienen dificultades para distinguir entre los anuncios comerciales y los programas, siendo incapaces de percibir su intención persuasora; **2.** confían en la publicidad televisada de modo bastante indiscriminado, y **3.** sienten deseos por los productos anunciados y por los que molestan a sus padres. Da la impresión de que **los niños son el sueño de los anunciadores: son crédulos y vulnerables; se les vende fácilmente**. Aparte de eso, la mitad de los 20 000 anuncios que un niño promedio ve en el año, hacen publicidad a productos alimenticios pobremente nutritivos y por lo general dulces.

La pregunta que genera debate: ¿Cuál será el efecto acumulativo sobre el materialismo infantil ante los aproximadamente 350 000 anuncios que un niño observa durante sus años de crecimiento?

Una vez provistos de los anteriores datos, los grupos cívicos le han dado a los anunciadores de tales productos el siguiente ultimátum: "Cuando un anunciador altamente desarrollado invierte millones en vender a niños confiados y poco desarrollados un producto nada saludable, sólo se puede hablar de explotación. Así, pues, no es sorprendente que el consumo de productos diarios haya declinado desde los comienzos de la televisión, mientras que el de las bebidas gaseosas casi se haya doblado." Por otra parte, están los intereses comerciales que alegan que tales anuncios permiten a los padres enseñar a los hijos destrezas de consumo y, aún más importante, que financian los programas de televisión para niños. En Estados Unidos, la Comisión Federal para el Comercio [*Federal Trade Commission*] ha estado mediando, presionada por los hallazgos de las investigaciones y por cuestiones políticas, mientras decide si impone o no nuevas restricciones a los anuncios televisados dirigidos a los niños pequeños.

Mientras tanto, los investigadores preguntan si a los pequeños se les puede enseñar a hacerle frente a los anuncios engañosos. En su esfuerzo por lograrlo, un grupo de investigadores encabezado por Norma Feshbach impartió a pequeños grupos de niños de escuelas elementales de Los Ángeles tres lecciones de media hora para el análisis de los anuncios comerciales. A los niños se les *vacunó* por medio de la observación de los anuncios y de su discusión. Por ejemplo, inmediatamente después de observar el anuncio de un juguete, se les proporcionó el juguete desafiándolos a que lo hicieran realizar lo que acababan de ver en el anuncio. Tales experiencias les ayudaron a adquirir un entendimiento más realista de los anuncios comerciales.

Los niños son el sueño de los anunciadores. Por ello, los investigadores han estudiado la manera de "inmunizar" a los niños contra los 20 000 anuncios que aproximadamente ven al año, mientras están pegados a un aparato de televisión.

INFLUENCIA DEL LIDERAZGO EN EL GRUPO

Los grupos influyen sobre los individuos, pero ¿cuándo y cómo influyen los individuos sobre los grupos? ¿Qué es lo que define un liderazgo efectivo?

Contestaremos dichas interrogantes analizando primero los factores determinantes para la influencia de la mayoría, y luego explicaremos qué es el liderazgo y cuáles son sus tipos.

"La influencia de la minoría" se refiere a la minoría en las opiniones y no a las minorías étnicas.

Al comienzo de la mayoría de los movimientos sociales, una pequeña minoría ejercerá a veces el dominio y, posteriormente, podrá llegar incluso a construir la mayoría. Ralph Waldo Emerson escribió: "Toda la historia es un registro del poder de las minorías y de las minorías de uno solo." Pensemos en Copérnico y en Galileo. La historia tecnológica ha sido hecha por minorías innovadoras. Mientras trabajaba en el desarrollo de su bote de vapor, Robert Fulton ("la locura de Fulton") tuvo que soportar el escarnio constante: "Nunca hubo ni un comentario aislado que me estimulara, ni una esperanza que me diera luz, ni una cálida intención cruzaron mi camino."

¿Qué es lo que hace que la minoría sea persuasiva? ¿Qué habría hecho Artur Schlesinger para lograr que el grupo de Kennedy tuviera en cuenta sus dudas respecto de la invasión de Bahía Cochinos? Los experimentos iniciados por Serge Moscovici en París han identificado varias **determinantes sobre la influencia de la minoría: constancia, confianza en sí mismo y deserción**.

Determinantes de la influencia de la minoría

Constancia

Más influyente que una minoría vacilante es una minoría que se aferra a su posición. Moscovici y sus asociados han encontrado que si una minoría, de manera constante, califica de verdes a las diapositivas azules, los miembros de la mayoría oca-

sionalmente estarán de acuerdo. Pero si la minoría de quienes vacilan llama "azules" a un tercio de las diapositivas azules y "verdes" al resto, virtualmente ninguno de los de la mayoría estará jamás de acuerdo con "verde".

La naturaleza de esta influencia continúa en debate. Moscovici cree que una minoría que sigue a la mayoría refleja, por lo general, simplemente una transigencia pública, pero una mayoría que sigue a la minoría casi siempre refleja una aceptación genuina (recordando en realidad la diapositiva azul como verdosa). Al encontrarse en público, las personas pueden no desear encontrarse alineadas con el punto de vista de una minoría en desacuerdo.

Los experimentos demuestran, y así lo confirma la experiencia, que la no aceptación persistente de las creencias de la mayoría con frecuencia es dolorosa. Si estás dispuesto a ser la minoría de uno de Emerson, prepárate para el ridículo, en especial cuando defiendas un asunto que es relevante en lo personal para la mayoría y cuando el grupo quiere llegar a un acuerdo sobre un asunto en forma unánime. Las personas pueden atribuir su desacuerdo a peculiaridades psicológicas. En una ocasión en la que Charlan Nemeth (1979) colocó a una minoría de dos dentro de un jurado simulado e hizo que se opusieran a las opiniones de la mayoría, el dúo, inevitablemente, fue causa de desagrado. Sin embargo, la mayoría reconoció que la persistencia de esos dos fue mucho más útil que cualquiera otra cosa para que se cuestionaran nuevamente acerca de sus posiciones.

Al hacerlo, una minoría puede estimular el pensamiento creativo. Con los desacuerdos que se presentan dentro del mismo grupo, las personas incorporan más información, piensan en ellas de manera nueva y, con frecuencia, toman mejores decisiones.

Una minoría persistente es influyente, aunque no sea popular, en parte porque rápidamente se convierte en el foco del debate. Al convertirse en el centro de la conversación le permite a uno contribuir con un número desproporcionado de argumentos. A este respecto, Nemeth reporta que en experimentos sobre la influencia de la minoría, como en los estudios que tratan con la polarización de grupo, la posición que está apoyada por el mayor número de argumentos con frecuencia es la ganadora. Los miembros más locuaces del grupo, por lo general, son más influyentes.

> "Si el hombre aislado se mantiene indomablemente en sus instintos y allí permanece, el mundo entero se colocará a su alrededor."
>
> Ralph Waldo Emerson, *Nature, Address, and Lectures: The American Scholar*, 1849.

Confianza en sí mismo

La regularidad y la persistencia conducen a la confianza en sí mismo. Es más, Nemeth y Joel Wachtler (1974) reportan que cualquier forma de comportamiento de una minoría que implique confianza en sí mismo (por ejemplo, sentarse a la cabecera de la mesa) tiende a generar, entre la mayoría, dudas sobre sí mismos. **Al mostrarse firme y convincente, la aparente seguridad de la minoría puede dar lugar a que la mayoría reconsidere su posición**. Esto es especialmente cierto en asuntos de opinión que de hecho.

Desertando de la mayoría

Una minoría persistente desinfla cualquier ilusión de unanimidad. Cuando una minoría duda, de manera constante, de la sensatez de la mayoría, los miembros de la mayoría se sienten más libres para expresar sus dudas y pueden inclusive adoptar la posición de la minoría. En una investigación realizada, John Levine (1989) se encontró que una persona de la minoría, que había desertado de la mayoría, era más persuasiva que la voz constante de la minoría. En sus experimentos sobre simulación de jurados, Nemeth encontró que una vez que se inician las deserciones con frecuencia son seguidas por otras, lo cual inicia un efecto de bola de nieve.

Sharon Wolf y Bibb Latané, y Russell Clark sostienen que si la constancia, la confianza en sí mismo y las deserciones del bando opuesto fortalecen a la minoría,

tales variables también fortalecen a la mayoría. El impacto social de cualquier posición depende de su fortaleza, su inmediatez y del número de quienes la apoyan. Las minorías ejercen menos influencia que las mayorías simplemente porque son más pequeñas.

John Levine y Richard Moreland (1985) concluyen que los miembros nuevos de un grupo ejercen un tipo diferente de influencia de minoría del que ejercen los miembros antiguos. Los recién llegados ejercen influencia por medio de la atención que reciben y de la conciencia de grupo que desencadenan entre los antiguos. Los miembros establecidos se sienten más libres para disentir y para ejercer el liderazgo.

¿Es el liderazgo la influencia de la minoría?

Liderazgo

Proceso por medio del cual ciertos miembros del grupo motivan y guían al grupo.

Un ejemplo del poder de los individuos es **el liderazgo**, proceso por medio del cual ciertos individuos movilizan y guían a los grupos. El liderazgo es importante, anotan Robert Hogan y sus asociados (1994). Algunos entrenadores cambian de un equipo a otro logrando cada vez que los perdedores se transformen en ganadores.

Algunos líderes son **nombrados o elegidos formalmente**; otros emergen de manera informal a medida que el grupo interactúa. Qué es lo que favorece un buen liderazgo: es algo que depende de la situación. La persona más indicada para liderar un grupo de ingenieros puede no ser la más indicada para liderar al equipo de ventas. Algunos individuos se destacan en el ***liderazgo de tareas*** organizando el trabajo, fijando estándares y centralizándose en el alcance de los logros. Otros sobresalen en el ***liderazgo social*** estimulando el trabajo en equipo, mediando en los conflictos y brindando apoyo.

Los líderes de *tareas* por lo general poseen un estilo directivo, el cual puede funcionar bien si el líder es lo suficientemente inteligente como para impartir órdenes adecuadas. Estando orientados hacia la obtención de metas, tales líderes también mantienen la tensión y el esfuerzo del grupo focalizados en su misión. Los experimentos demuestran que la combinación de metas específicas y desafiantes, con los reportes de un progreso periódico, sirven para motivar la obtención de altos logros.

Las mujeres, con más frecuencia que los hombres, tienen un estilo de liderazgo democrático.

Eagly y Johnson, 1990.

Los líderes *sociales* por lo general tienen un **estilo democrático**, el cual delega la autoridad, acepta con complacencia los aportes de los miembros del equipo y ayuda a prevenir el pensamiento grupal. Muchos experimentos revelan que tal liderazgo es adecuado para mantener la moral. Los miembros del grupo por lo general se sienten más satisfechos cuando participan en la toma de decisiones. Al otorgárseles el control de sus propias tareas, los trabajadores también se sienten más motivados para la obtención de logros. Quienes dan valor a un ambiente agradable dentro del grupo, y se sienten orgullosos por la obtención de logros, por consiguiente, prosperan bajo un liderazgo democrático.

El liderazgo democrático puede verse en acción en muchos negocios encaminados hacia el manejo participativo, un estilo administrativo común en Suecia y en Japón. Irónicamente, una influencia importante en este "estilo japonés" de administración fue el psicólogo social Kurt Lewin. En experimentos realizados en el laboratorio y en las fábricas, Lewin y sus estudiantes demostraron los beneficios de invitar a los trabajadores a participar en la toma de decisiones. Poco antes de la Segunda Guerra Mundial, Lewin visitó Japón y explicó sus hallazgos a los líderes industriales y académicos. La cultura colectivista del Japón brindó una audiencia receptiva para las ideas de Lewin respecto del trabajo en equipo. Eventualmente, su influencia regresó de nuevo a Norteamérica.

La antes popular teoría de liderazgo de la "gran persona" (afirma que todos los grandes líderes comparten ciertos rasgos) ha caído en descrédito. Ahora **sabemos que los estilos efectivos de liderazgo varían con las situaciones.** Quienes saben lo que hacen, pueden resentir el liderazgo de tareas, mientras que los que no lo saben

El manejo participativo ilustrado en este "Círculo de calidad" requiere de líderes democráticos más que de líderes autocráticos.

pueden darle una buena acogida. A pesar de ello, recientemente los psicólogo sociales se han preguntado de nuevo si puede haber cualidades que distingan a un buen líder en muchas situaciones. Los psicólogos sociales británicos Peter Smith y Monir Tayeb (1989) reportan que estudios efectuados en la India, Taiwan e Irán han encontrado que los supervisores más efectivos en las minas de carbón, los bancos y las oficinas gubernamentales tienen altas puntuaciones en los test *tanto* de liderazgo de tareas *como* de liderazgo social. Tales personas se preocupan de forma activa por el modo como progresa el trabajo *y* son sensibles a las necesidades de sus subordinados.

Los estudios también revelan que muchos **líderes efectivos**, en grupos de laboratorio, equipos de trabajo y grandes corporaciones, **presentan formas de comportamiento** que sirven para hacer que el punto de vista de la minoría sea persuasivo. Tales líderes generan confianza al mantenerse ***constantemente* fieles a sus objetivos**. También con frecuencia transmiten un carisma de ***confianza en sí mismos***, que despierta la lealtad de sus seguidores. De manera típica, los líderes carismáticos tienen una **visión convincente** respecto de algún estado de cosas deseado, **la habilidad para *comunicarlo* a los demás** en un lenguaje simple y claro, y los suficientes optimismo y fe en su grupo como para ***inspirar* a que los demás los sigan**. No es entonces sorprendente que las pruebas de personalidad revelen que los líderes efectivos tiendan a ser extrovertidos, enérgicos, conscientes de lo que hacen, agradables, estables emocionalmente y con confianza en sí mismos.

Puede asegurarse que también los grupos influyen en sus líderes. En ocasiones, quienes se encuentran al frente del rebaño simplemente han intuido hacia dónde se dirige éste. Los candidatos políticos saben cómo interpretar las encuestas de opinión. Un líder que se desvía de manera demasiado radical de los estándares del grupo puede ser rechazado. Los líderes inteligentes, por lo general, permanecen con la mayoría y emplean su influencia en forma prudente. Sin embargo, los líderes individuales efectivos a veces llegan a manifestar un tipo de influencia de la minoría, movilizando y guiando la energía de su grupo.

Para encontrar a un gran líder se requiere de la persona adecuada en el lugar adecuado y en el momento adecuado. Cuando una conveniente combinación de inteligencia, destreza, determinación, confianza en sí mismo y carisma social se encuentra con una oportunidad extraordinaria, el resultado a veces es un campeón, un Premio Nobel o una revolución social.

EFECTOS DE LA ESTRUCTURA DEL GRUPO

Según el tipo de redes de comunicación que se teja entre los miembros de diferentes estatus o jerarquías en el interior de un grupo, éste puede clasificarse como de **estructura centralizada y/o descentralizada**.

Estructura centralizada

Un grupo con **estructura centralizada** se caracteriza por el **depósito de la comunicación en una sola persona**, en general el líder, o en algunas personas, como puede ser el equipo directivo de una institución. En este tipo de estructura las consultas, asesorías y revisiones, respecto del trabajo, se realizan sólo a través del líder, pero no se realizan, o bien se realizan muy escasamente, entre compañeros para cuestiones de trabajo. De acuerdo con las investigaciones hechas por el psicólogo social Shaw (1964), esta situación favorece un incremento en la productividad, siempre y cuando las tareas sean sencillas (el experimento consistió en encontrar el símbolo común entre varias tarjetas); sin embargo, la satisfacción sentida ante tales tareas es baja en comparación con la estructura descentralizada.

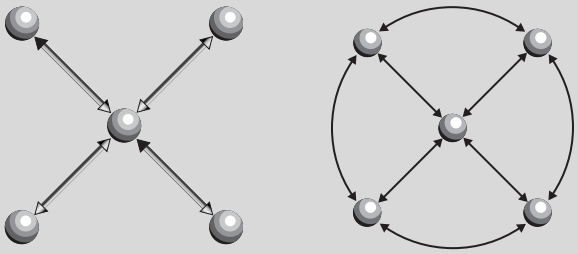
Estructura descentralizada

Un grupo con **estructura descentralizada** se caracteriza por una mayor comunicación en varias direcciones (ver la figura 5.11):

- Del líder hacia sus subalternos.
- De los subalternos entre sí para la realización de la tarea (consultas, revisiones).
- De los subalternos hacia el líder.

Esta amplia red de comunicación intragrupal disminuye la productividad en comparación con la estructura centralizada; pero la satisfacción sentida ante la tarea resulta ser superior. En cuanto al tipo de tarea, Shaw (1964) encontró que era mayor la satisfacción con las tareas sencillas y complejas cuando se llevaban a cabo en una red de comunicación descentralizada.

Figura 5.11



Estructura centralizada

Estructura descentralizada

El punto que se encuentra en el centro representa al líder; y los otros, a los subalternos.

Estructura semicentralizada

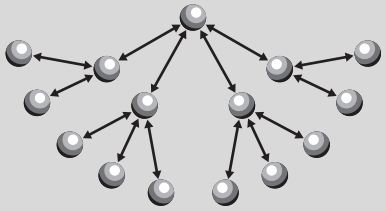
El que un grupo posea estructura centralizada o descentralizada es cuestión de grados. Existe una tercera categoría que se ubica entre ambos criterios llamada **semicentralizada**; en ésta, la red de comunicación es más limitada que en la descentralizada, y los canales y las direcciones comunicativos fluyen de la siguiente manera:

- Del líder hacia un reducido grupo de personas (equipo directivo administrativo) y viceversa.
- Del equipo directivo hacia los subalternos y viceversa.

Roby, Nicol y Farell (1963) realizaron un estudio cuyos resultados apoyan las interpretaciones de Shaw, llegando a las conclusiones siguientes:

- Los grupos centralizados fueron más eficaces en aquellos problemas que requerían la coordinación de acción entre los miembros del grupo.
- Los grupos descentralizados fueron más eficaces en los problemas que requerían que sus miembros se enfrentaran a los cambios del miedo.
- Los grupos descentralizados son más flexibles y se adaptan más rápidamente a las situaciones nuevas.

Figura 5.12



Estructura semicentralizada

Por otra parte, recordemos la investigación de Lippitt y White, mencionada anteriormente acerca de la influencia del tipo de liderazgo sobre la productividad y la moral grupal. Relacionando los resultados de esta investigación, con los obtenidos por Leavitt (1951), podemos concluir lo siguiente:

- El **liderazgo autoritario** puede clasificarse como de **estructura centralizada**.
- El **liderazgo democrático** puede clasificarse como de **estructura descentralizada**.

COOPERACIÓN, COMPETENCIA Y ESPÍRITU DE GRUPO

La estancia o permanencia en un grupo de trabajo o de amigos puede ser muy gratificante o una carga pesada que hay que sobrellevar cuando no se es posible deslindarse de él. Todos deseamos convivir en un ambiente armonioso, cálido, "de buena *vibra*", con compañeros que, al igual que nosotros, **amen** al grupo, se **identifiquen** con él, y estén dispuestos a **apoyarlo** en las buenas y en las malas, es decir, un ambiente en el cual predomine **el espíritu de grupo**. Sin embargo, en ocasiones este deseo se ve truncado por varias razones.

Al trabajar en grupo o equipo llega a generarse un ambiente armonioso a través de la **cooperación** entre los miembros y, por otra parte, llega a prevalecer un ambiente tenso, de desigualdad, a través de la **competencia** en su interior. Ambos fenómenos sociales repercuten en el mantenimiento y/o detrimento del espíritu de grupo.

Decimos que la **cooperación** prevalece cuando los integrantes **trabajan conjuntamente**, a través de una interacción entre los diferentes roles que coexisten en el grupo, **para alcanzar metas mutuamente aceptadas**, y cuando éstas se logran, se espera que proporcionen satisfacción a todas las partes interesadas.

La cooperación en un grupo se da bajo diversas condiciones; algunas de ellas son:

- El establecimiento de metas afines.
- Los miembros saben y están conscientes de la necesidad de las otras personas para conseguir tales metas.
- El grupo les brinda seguridad emocional a sus integrantes.
- Los miembros se han identificado con el grupo, demuestran un sentido de pertenencia al mismo, lo valoran y lo aman, es decir, está presente el espíritu de grupo.

Por otro lado, la **competencia** en el interior de un grupo se presenta cuando los objetivos o **intereses personales prevalecen sobre los comunes**.

En la competencia, los individuos procuran obtener una mayor parte de las recompensas al alcance de los miembros del grupo, aunque lograrlo sea a expensas de los otros.

La competencia en el interior de un grupo se da por diversas razones; algunas de ellas son:

- Los miembros se sienten amenazados social o laboralmente. Por ejemplo: el temor a perder el empleo o un lugar en la universidad donde se desea estudiar.
- El grupo no brinda seguridad emocional a sus integrantes. Por ejemplo: prevalece la agresión verbal hacia las capacidades de cada uno para sacar adelante la tarea.
- Se tienen metas distintas de la de los demás integrantes, como cuando alguien deja de interesarse en los propósitos del grupo y empieza a tratar de escalar a un mejor puesto y, sobre todo, a "quedar bien" con el jefe (o el profesor) a expensas de los demás.
- Cuando muchas personas desean lo mismo, pero sólo se puede complacer a unos cuantos. Por ejemplo: cuando existe un solo premio para el mejor sujeto en un grupo, ya sea por productividad o por calificación.

La cooperación y la competencia son actitudes, es decir, posturas individuales en favor y en contra del trabajo grupal. Si bien es cierto que algunas condiciones favorecen la cooperación y el espíritu de grupo, existen también **características de personalidad** de sus miembros que **influyen** en el mantenimiento de estos fenómenos grupales y también en la **generación de la competencia interna**. Algunas de estas características de personalidad son:

- Responsabilidad *versus* **irresponsabilidad**
- Respeto *versus* **no respetar** a las personas ni a su trabajo
- Altruismo *versus* **egoísmo**
- Moral y ética personales *versus* **utilizar a las personas** como un medio y no como un fin.

Diversos psicólogos sociales experimentalmente han creado situaciones que involucran la solución de algún problema, manipulando a su vez la forma de distribuir las recompensas. En algunas situaciones, las recompensas eran otorgadas por igual a todos los integrantes independientemente de su desempeño y en otras se otorgaban de acuerdo con los logros individuales.

Después de revisar varios estudios anteriores y de realizar algunos propios, llegaron a las conclusiones siguientes:

- El otorgamiento de recompensas distintas induce a competir, además de surtir un efecto perjudicial en la tarea asignada, cuando la realización de ésta depende de la interdependencia de los miembros.
- Cuando se permite que las necesidades individuales predominen en una situación que requiere interdependencia puede haber confusión. Imagínate a un grupo de bomberos compitiendo entre sí al momento de apagar un incendio: terminarían peleándose entre ellos, en vez de sofocar el fuego.
- Cuando la realización de la tarea asignada requiere escasa interdependencia de los miembros, la asignación de recompensa según los logros individuales incrementa la productividad grupal. Como por ejemplo: un grupo de albañiles a quienes se les encomiendan diferentes trabajos en una obra.

Vale la pena mencionar que la competencia interna en un grupo puede transformarse **temporalmente** en cooperación cuando todos los miembros tienen que enfrentarse a un problema o enemigo común. No es extraño que los integrantes de un salón de clase dividido se unan para mostrar su inconformidad con el trabajo o la actitud de un profesor.

Ejercicios

En tu cuaderno, haz lo que se te pide:

1. Elabora un mapa conceptual que indique los pasos para la solución de problemas.
2. Escribe un ejemplo personal en el cual hayas solucionado algún problema y anota cuáles de los pasos mencionados en el texto utilizaste.
3. En equipo, plantea un problema o una necesidad del salón de clases o de la escuela; propón alternativas de solución.
4. Investiga en las fuentes que estén a tu alcance (textos, Internet, etcétera) qué estudios se han realizado en nuestro país respecto de la solución de problemas en grupo. Puedes consultar las Memorias de los Congresos de Psicología Social realizados en México. Resume tus hallazgos.
5. Encuentra dos ejemplos de grupo con estructura centralizada y dos ejemplos con estructura descentralizada. Explícalos.
6. Con respecto al ejercicio 3, un alumno previamente instruido por el profesor observa el proceso del trabajo grupal (microgrupo) e identifica lo siguiente:
   a) ¿Quién o quiénes ejercen el liderazgo?
   b) ¿Quién o quiénes incurren en el ocio social?
   c) ¿Se presentó la facilitación social? Describe cómo.
   d) ¿Se presentó el pensamiento de grupo? Describe cómo.
   e) ¿Cuál fue el grado del éxito obtenido en la tarea con esa forma de trabajar?

Luego se da la retroalimentación a ese grupo y se sacan conclusiones.

7. En equipo, planea y realiza una dramatización de situaciones en las que estén presentes el ocio social, la influencia social y la polarización de grupo. El profesor designará al equipo que hará la representación frente a compañeros, quienes observarán, identificarán y analizarán estos fenómenos sociales justificando su respuesta. Se harán conclusiones generales.
8. Analiza y escribe tres ventajas y tres desventajas de trabajar en equipo.

Parte tres

Relaciones sociales

Después de haber explorado cómo pensamos y nos influimos, llegamos a la tercera faceta del estudio de la psicología social: la manera como nos relacionamos los unos con los otros.

En esta tercera y última parte examinaremos los *sentimientos* y las *actitudes* que surgen entre las personas y los grupos en su trato cotidiano, es decir, al relacionarse. Trataremos de ilustrar por qué algunas personas se agreden continuamente y por qué no podemos ser todos altruistas.

CAPÍTULO

seis

Comportamiento y actitudes sociales

Contenido

- *Introducción*
- *Naturaleza de la actitud*
  - Definición
  - ¿Las actitudes determinan el comportamiento?
  - En qué casos las actitudes predicen el comportamiento
  - Lo que se dice se transforma en lo que se cree
  - Actitudes y actos de maldad
  - Comportamiento interracial y actitudes raciales
- *Cambio de actitud*
  - El cambio de las actitudes
- *Prejuicio*
  - Definición
  - Fuentes sociales del prejuicio
- *Agresión*
  - Definición
  - Teorías sobre la agresión
  - ¿Es la agresión un comportamiento social aprendido?
  - Incidentes que generan la agresión
  - Influencia de los medios de difusión: la televisión
  - Reducción de la agresión
- *Conflicto y conciliación*
  - Definición
  - Dilemas sociales
  - Competencia: percepción de injusticia
  - Conciliación: estrategias
- *Altruismo*
  - Definición
  - Teorías altruistas
  - Psicología evolucionista
  - ¿En qué circunstancias ayudamos?
  - ¿En qué circunstancia tenemos más probabilidades de ayudar?
  - ¿Cómo podemos fomentar nuestra disposición a ayudar?

Actividad

Antes de estudiar el capítulo, las cuestiones siguientes, contesta, según sean falsas (F) o verdaderas (V):

¿Por qué actuamos como actuamos?

Las actitudes predicen el comportamiento.	( )
Las actitudes del individuo están influenciadas por el grupo.	( )
En nuestra sociedad no existe el prejuicio racial.	( )
Los estereotipos pueden servir de base para los prejuicios.	( )
La agresión es una forma de comportamiento aprendido.	( )
La televisión no influye en el comportamiento de la gente.	( )
Mantener la distancia en los conflictos favorece la conciliación.	( )
Una actitud altruista sería ahorrar dinero para comprar un coche.	( )
Ayudamos a los demás cuando nos damos cuenta de una situación de emergencia.	( )
Ayudamos más cuando estamos tristes.	( )

INTRODUCCIÓN

Cada año, en todo el mundo industrializado, el negocio del tabaco mata a unos 2 millones de sus mejores clientes. Con las tendencias actuales, los estimativos de 1994 de la Organización Mundial de la Salud predicen que *quinientos millones* de personas, hoy con vida, habrán de morir por causa del tabaco. En Estados Unidos, por ejemplo, el tabaco mata a unas 420 000 personas anualmente, sobrepasando la sumatoria de las muertes por homicidio, suicidio, sida, accidentes automovilísticos, y consumo de drogas y alcohol. Aunque el suicidio rápido asistido sea ilegal, el suicidio asistido en cámara lenta por la industria del tabaco no lo es.

La gente se pregunta: con una industria del tabaco responsable de un número de muertes equivalente a 14 *jumbo jets* completamente llenos que se estrellen cada día (sin incluir las muertes en el mercado en expansión del Tercer Mundo, difíciles de precisar), ¿cómo es que los ejecutivos de las compañías tabacaleras pueden vivir tranquilos? Los ejecutivos de Philip Morris, uno de los dos anunciadores de tabaco más grandes del mundo, que son en su mayoría inteligentes, de orientación familiar y están interesados por la comunidad, se ofenden si son llamados “asesinos de masas”. No se sienten muy complacidos cuando el ex funcionario de la Dirección General de Salud Pública de Estados Unidos, C. Everett Koop (1997), les dice: “pandilla sórdida que nos ha defraudado, engañado y mentido durante tres décadas”. Por el contrario, defienden el derecho de los fumadores a elegir. “¿Se trata de un problema de adicción?”, pregunta un vicepresidente. “No lo creo. Las personas hacen todo tipo de cuestiones para expresar su individualidad y protestar contra la sociedad. Fumar es sólo una de ellas, y no la peor.”

Los psicólogos sociales se preguntan si tales afirmaciones reflejan actitudes que se sostengan en privado o, por el contrario, si son reflejo de la presión social que obliga a decir cosas en las que no se cree. ¿Este ejecutivo piensa en realidad que fumar es una expresión comparativamente saludable de individualidad? Y si es así, ¿cómo es que tales actitudes se internalizan?

NATURALEZA DE LA ACTITUD

Definición

Actitud
Reacción evaluativa favorable o desfavorable hacia alguien o algo, que se manifiesta en las creencias, los sentimientos o el comportamiento deliberado.

Cuando la gente cuestiona la actitud de alguien se refiere a las creencias y los sentimientos relacionados con esa persona o ese evento, y con el comportamiento resultante. Tomadas en conjunto, **las reacciones evaluativas, favorables o desfavorables, definen la *actitud* de una persona hacia algo; son reacciones que pueden manifestarse en creencias, sentimientos o inclinaciones para actuar**. Las actitudes son una forma eficiente de calibrar el mundo. Cuando tenemos que responder rápidamente a algo, la manera como nos sentimos al respecto puede guiar nuestra reacción. Por ejemplo, una persona que cree que un grupo étnico particular es perezoso y agresivo, llegaría a sentir desagrado por personas de ese grupo y, en consecuencia, a actuar de una manera discriminatoria. **Cuando nos formamos juicios sobre las actitudes, cruzamos una de las siguientes tres dimensiones**, que pueden ser recordadas como el ABC de las actitudes: [*affect*, *behavior, cognition*] **afecto** (sentimientos), **comportamiento** (intención) y **cognición** (pensamientos).

El estudio de las actitudes se acerca a la esencia de la psicología social e históricamente fue una de sus primeras preocupaciones. Los investigadores se preguntaban: ¿qué tanto afectan nuestras acciones nuestras actitudes?

¿Las actitudes determinan el comportamiento?

¿Hasta qué punto y bajo qué condiciones las actitudes internas guían nuestras acciones manifiestas? ¿Por qué en un comienzo estaban los psicólogos sociales sorprendidos por una conexión aparentemente pequeña entre actitudes y acciones?

Preguntarse si las actitudes determinan el comportamiento plantea una cuestión básica sobre la naturaleza humana: **¿cuál es la relación entre lo que *somos*** (in-

Actitudes y acciones: muchos eventos deportivos que exaltan la salud y las destrezas físicas son patrocinados por fabricantes de productos, como las bebidas alcohólicas, que son peligrosos para la salud. Incluso, los mismos avisos publicitarios son incongruentes.

teriormente) **y lo que *hacemos*** (exteriormente)? Filósofos, teólogos y educadores han especulado por largo tiempo sobre la conexión entre el pensamiento y la acción, el carácter y la conducta, lo dicho en privado y lo hecho en público. La suposición predominante, que es en la que se fundamentan la mayor parte de la enseñanza, la consejería y la educación infantil, es que **nuestras creencias y sentimientos privados determinan nuestro comportamiento público**. Así que si queremos cambiar la forma en que actúan las personas, necesitamos primero cambiar su corazón y su mente**.**

"El ancestro de cada acción es un pensamiento."

Ralph Waldo Emerson, *Ensayos, primera serie*, 1841.

¿Todos somos hipócritas?

En el comienzo, los psicólogos sociales estaban de acuerdo en que conocer la actitud de las personas equivalía a poder predecir sus acciones. Pero en 1964, Leon Festinger, calificado por algunos como el más importante colaborador de la psicología social, concluyó que la evidencia *no* demostraba que cambiar las actitudes equivalía a cambiar el comportamiento. Festinger creía que la relación actitud-comportamiento funcionaba de manera opuesta, es decir, el comportamiento es el caballo y las actitudes la carreta. Tal como lo dijo Robert Abelson (1972): "Estamos muy bien entrenados y somos muy buenos para encontrar razones que expliquen lo que hacemos; pero no somos muy buenos para hacer aquello para lo que encontramos razones."

Un nuevo golpe al supuesto poder de las actitudes fue dado en 1969, cuando el psicólogo social Allan Wicker revisó una larga serie de estudios de investigación que incluían gran variedad de personas, actitudes y formas de comportamiento, y que llegaba a una conclusión impresionante. Las actitudes expresadas por las personas difícilmente predicen sus variables formas de comportamiento. Por ejemplo, la actitud de los estudiantes respecto de hacer trampa en los exámenes tuvo poca relación con la probabilidad de que en realidad hicieran o no trampa. La actitud hacia la Iglesia tuvo una relación muy modesta con la asistencia a la iglesia un domingo dado. Las actitudes raciales descritas por uno mismo aclaran muy poco el comportamiento en situaciones reales.

Lo anterior se hizo obvio, de manera dramática, a comienzos de los años treinta del siglo XX, cuando muchos estadounidenses expresaron grandes prejuicios contra los asiáticos. Tratando de precisar el grado al que llegaba tal prejuicio, Richard LaPiere (1934) escribió a 251 restaurantes y hoteles preguntándoles: "¿Aceptaría usted chinos como huéspedes o comensales en su establecimiento?" De los 128 que contestaron, 92% dijo que no y tan sólo uno que sí. Pero LaPiere y una pareja "afable y encantadora" de jóvenes chinos habían viajado por el país durante los seis meses anteriores, y en realidad habían recibido un tratamiento cortés en dichos establecimientos, excepto en uno. Una vez, ante personas específicas, aunque no encajaran con sus estereotipos, los propietarios dejaron de lado sus actitudes negativas.

En general, la tendencia respecto de qué controla el comportamiento pone énfasis en las influencias sociales externas y resta importancia a los factores internos, tales como las actitudes y la personalidad. Para abreviar, la tesis original de que las actitudes determinan las acciones fue rebatida durante los años sesenta del siglo XX, por la antítesis de que las actitudes no determinan virtualmente nada. Tesis, antítesis... ¿Hay una síntesis? El sorprendente hallazgo de que lo que las personas *dicen* con frecuencia difiere de lo que *hacen*, sirvió para que los psicólogos sociales se apresuraran a averiguar la razón. Nos imaginamos que seguramente las convicciones y los sentimientos a veces deben hacer la diferencia.

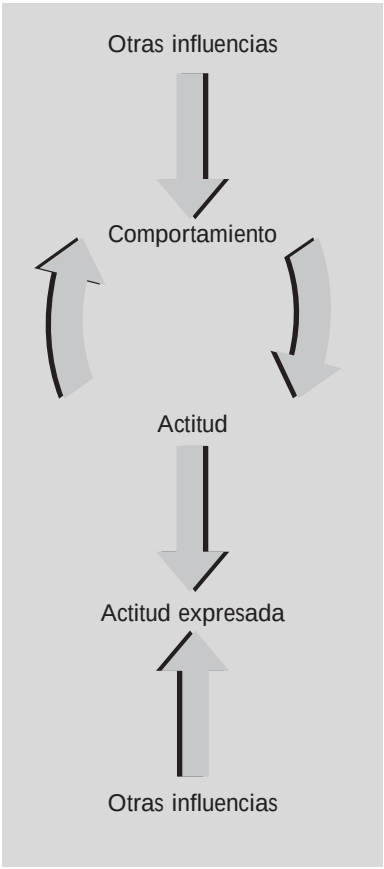
"Podría ser deseable abandonar el concepto de actitud."

Allain Wicker, 1971.

En realidad así es. De hecho, lo que estoy a punto de explicar ahora parece ser tan obvio que me pregunto por qué la mayoría de los psicólogos sociales (yo mismo incluido) no lo pensamos así antes del comienzo de los años setenta. No debo olvidar que la verdad no nos parece tan obvia hasta que la conocemos.

Figura 6.1

Las actitudes expresadas predicen de manera imperfecta nuestro comportamiento, puesto que tanto éste como aquéllas están sujetos a otras influencias.



¿En qué casos las actitudes predicen el comportamiento?

Algunas veces transgredimos las actitudes que hemos expresado porque, como sugiere la figura 6.1, tanto ellas como nuestro comportamiento están sujetos a otras influencias. Un psicólogo social numeró 40 factores diferentes que hacen más compleja su relación. Si tan sólo pudiéramos neutralizar las otras influencias (hacer que las demás cuestiones fueran iguales), ¿las actitudes predecirían adecuadamente el comportamiento? Veamos.

Minimización de las influencias sociales sobre las actitudes expresadas

A diferencia de un médico que mide la frecuencia cardiaca, **los psicólogos sociales nunca obtenemos una lectura directa de las actitudes**. Por el contrario, **medimos las actitudes *expresadas***. Como otras formas de comportamiento, **las expresiones están sujetas a influencias externas**. Esto fue demostrado en forma vívida cuando la Cámara de Representantes de Estados Unidos, en una ocasión, aprobó por inmensa mayoría un aumento salarial para los mismos representantes en una votación extraoficial; la misma moción fue rechazada en una votación por lista. El temor a la crítica, manifiesto en la votación por lista, había distorsionado la verdadera intención. **A veces decimos lo que pensamos que los demás quieren oír**.

Minimización de otras influencias sobre el comportamiento

Las influencias sociales también modifican otras formas de comportamiento. Las influencias sociales pueden ser enormes; lo suficiente como para inducir a las personas a transgredir sus convicciones más profundas. Antes de la crucifixión de Jesús, su discípulo Pedro negó haberlo conocido. Los asesores presidenciales pueden contemporizar con acciones que saben que están equivocadas. Los prisioneros de guerra pueden mentir para apaciguar a sus captores.

Para utilizar un ejemplo de la investigación, la actitud general de las personas hacia la religión predice con poca exactitud si asistirán o no al servicio religioso el fin de semana siguiente (puesto que el clima, el sacerdote, la forma como uno se sienta, etcétera, también ejercen influencia sobre la asistencia). En cambio, las actitudes religiosas predicen bastante bien la cantidad total de manifestaciones religiosas durante un tiempo determinado. Estos hallazgos definen un *principio de agregación*, es decir, que los efectos de la actitud sobre el comportamiento se vuelven más evidentes cuando observamos un promedio o agregado de formas de comportamiento, en lugar de actos aislados.

Examen de actitudes específicas del comportamiento

Otras condiciones mejoran aún más la exactitud predictiva de las actitudes. Tal como lo señalan Icek Ajzen y Martin Fishbein, **cuando la actitud medida es general**, por ejemplo la actitud hacia los asiáticos, y el comportamiento es muy específico, por ejemplo la decisión de ayudar o no a la pareja particular de asiáticos, en el estudio de LaPiere, no debemos esperar una correspondencia cercana entre palabras y acciones. En realidad, reportan Fishbein y Ajzen, en 26 de 27 de tales estudios de investigación las actitudes no predijeron el comportamiento. Pe-

ro las actitudes *sí* predijeron el comportamiento en todos los 26 estudios encontrados, en los que la actitud evaluada era directamente pertinente a la situación. Así pues, la actitud hacia el concepto general de "estado físico saludable" predice inadecuadamente las prácticas de dieta y ejercicio. Que la gente trote o deje de hacerlo depende con mayor probabilidad de su opinión respecto de la relación costo-beneficio de *trotar*.

Otros estudios, más de 500 en total, **confirmaron que las actitudes específicas y relevantes *sí* predicen el comportamiento**. Por ejemplo, la actitud respecto de la anticoncepción predice de manera muy cercana la utilización de anticonceptivos. La actitud frente al reciclaje predice la participación en él, pero no así la actitud general frente a los asuntos medioambientales. Para cambiar los hábitos de salud por medio de la persuasión, es mejor hacer que se modifiquen las actitudes de las personas frente a prácticas *específicas*.

Hasta ahora hemos visto dos condiciones bajo las cuales las actitudes predicen el comportamiento: **1.** cuando minimizamos otras influencias sobre nuestro comportamiento y nuestros planteamientos actitudinales, y **2.** cuando la actitud es específicamente relevante a esa forma de comportamiento observado. **Existe una tercera: una actitud fuerte predice más adecuadamente una forma de comportamiento.**

Fortalecimiento de las actitudes

Cuando actuamos de manera automática nuestras actitudes con frecuencia se hallan adormecidas. Desempeñamos roles familiares que no se reflejan en lo que hacemos. Contestamos a las personas que nos encontramos en un vestíbulo con un "hola" automático. Respondemos a la pregunta del cajero del restaurante "¿qué tal estuvo su comida?", diciendo "bien", incluso si nos pareció insípida. Tales formas de reacción en las que no interviene la mente son adaptativas. Dejan libre a nuestra mente para que trabaje en otras cosas. Tal como lo afirmó el filósofo Alfred North Whitehead: "La civilización avanza aumentando el número de operaciones que podemos realizar sin que pensemos en ellas." Cuando colocamos el piloto automático, nuestras actitudes se hallan adormecidas.

La actitud específica de las personas, frente a su inclinación a hacer ejercicio o no, predice mucho mejor su comportamiento frente a esta inclinación que si se la compara con su actitud general frente a un estilo de vida saludable.

"Pensar es fácil; actuar, difícil, y llevar los propios pensamientos a la acción es lo más difícil del mundo."

El poeta alemán Goethe, 1749-1832.

"Existe, sin duda, una armonía deliciosa cuando el hacer y el decir se corresponden."

Montaigne, *Ensayos,* 1588.

El paso de las actitudes a la mente. En situaciones nuevas nuestro comportamiento es menos automático; a falta de un guión, pensamos antes de actuar.

Las personas autorreflexivas por lo general están conscientes de sus actitudes. Esto plantea otra forma de inducir a las personas a concentrarse en sus convicciones internas. *Llevándolas* a estar conscientes de sí mismas; por ejemplo, haciéndolas actuar frente a un espejo. Quizá recuerdes alguna vez haber estado consciente de ti mismo en forma súbita al entrar en un salón con un gran espejo. Llevar de esta manera a las personas a estar conscientes de sí mismas produce una mayor coherencia entre palabras y hechos.

Edward Diener y Mark Wallbom (1976) observaron que casi todos los estudiantes universitarios *dicen* que hacer trampa en los exámenes es moralmente incorrecto. ¿Acatarán acaso el consejo del Polonio de Shakespeare: "Sé honesto con vos mismo"? Diener y Wallbom pusieron a un grupo de estudiantes de la Universidad de Washington a resolver un anagrama (que se les informó mediría su coeficiente intelectual) y se les pidió que se detuvieran al oír el toque de una campana. Al dejárseles solos, 71% de ellos hizo trampa continuando el ejercicio después del toque de la campana. De los estudiantes que estaban conscientes de sí mismos (haciéndolos trabajar frente a un espejo y oír su voz en una grabación) sólo 7% hicieron trampa. Tal resultado lleva a la reflexión: ¿colocar espejos en los almacenes llevará a la gente a estar más consciente de sí misma respecto de su actitud frente al robo?

La fortaleza de las actitudes forjada a través de la experiencia. Por último, adquirimos actitudes de manera tal que a veces son fuertes y otras veces no. Russell Fazio y Mark Zana (1981), en una larga serie de experimentos, demostraron que **cuando las actitudes surgen de la experiencia tienen más posibilidades de permanecer y de guiar las acciones**. Realizaron uno de sus estudios con la ayuda involuntaria de la Universidad de Cornell. Un periodo de escasez de vivienda forzó a la Universidad a asignar algunos estudiantes de primer año para que pasaran unas cuantas semanas en grandes dormitorios comunes con catres; mientras que los demás disfrutaban del lujo relativo de sus dormitorios permanentes.

Al ser interrogados por Dennis Regan y Fazio (1977), los estudiantes de ambos grupos tenían actitudes igualmente negativas respecto de la situación del alojamiento y a la manera como la administración la estaba manejando. Al dárseles la oportunidad de actuar de acuerdo con sus actitudes (de firmar una solicitud y conseguir más firmas, de participar en un comité que investigara la situación o de escribir una carta) actuaron sólo aquellos cuyas actitudes tuvieron origen en la experiencia directa con el alojamiento temporal. Además, comparadas con las actitudes que se forman pasivamente, las forjadas en el juego de la experiencia son más reflexivas, más seguras, más estables, más resistentes al ataque, más accesibles y con mayor carga emocional. Y cuando los componentes emocionales y de creencia de una actitud son coherentes, la actitud guía el comportamiento, tal como lo hacen las actitudes fuertes.

Lo que se dice se transforma en lo que se cree

Estrechamente relacionado con el efecto de la representación de roles está el efecto "*lo que dice se transforma en lo que se cree*". Veamos **en primer lugar la tendencia humana a adaptar lo que decimos para complacer a quienes nos escuchan**:

- Nos damos más prisa para dar a los demás las buenas noticias que las malas y modificamos nuestro mensaje de acuerdo con la posición del oyente.

- Los miembros de las facultades que escriben cartas de recomendación, supuestamente francas, a las escuelas de posgrado, hacen comentarios más elogiosos cuando los estudiantes se reservan el derecho de leerlas.
- La necesidad de maquillar los puntos de vista propios para que satisfagan a la audiencia parece ser más fuerte en las culturas asiáticas. En un estudio se pidió que se pensara en la mejor respuesta de un padre a su hija, cuando ésta le presentaba a su prometido de una raza diferente. Aunque en privado el padre pensaba "nunca les permitiré que se casen", 2% de los americanos y 44% de los japoneses pensaron que deberían decirles que estaban "a favor del matrimonio".

"Pensé que les estaba siguiendo la corriente [a mis captores] al repetir sus clichés y palabras de moda sin que creyera en ellos... tratando de convencerlos me convencí a mí misma."

Patricia Campbell Hearst, víctima de secuestro, *Todo lo secreto,* 1982.

En 1785, Thomas Jefferson postuló la hipótesis de que los mensajes ocultos pueden afectar a quien los envía: "Quien se permite mentir una vez encuentra más fácil hacerlo una segunda y luego una tercera vez, hasta que a la larga se le convierte en un hábito; dice mentiras sin prestar atención y verdades sin que nadie se las crea. Esta falsedad de la lengua lleva a la del corazón y con el tiempo pervierte completamente su buena disposición." Los experimentos han demostrado que Jefferson tenía razón. Quienes han sido inducidos a dar testimonio, hablado o escrito, sobre algo de lo que tienen grandes dudas, frecuentemente se sienten mal por su engaño. Sin embargo, pueden empezar a creer en lo que han dicho, *con la condición* de que no hayan sido sobornados o coaccionados a hacerlo. **Cuando no existe explicación externa convincente para lo que se dice, lo que se dice se transforma en lo que se cree**.

La actuación se convierte en creencia: decir es creer

El psicólogo Ray Hyman, de la Universidad de Oregon (1981), describió cómo después de haber representado el papel de quiromántico se convenció de la eficacia de la quiromancia.

"Empecé a leer la palma cuando era adolescente; era una forma de redondear mis ingresos, provenientes de mis espectáculos mentales y de magia. Cuando empecé no creía en la quiromancia pero sabía que para 'venderla' tenía que actuar como si creyera. Después de unos cuatro años me volví un convencido de la quiromancia. Un día, el desaparecido Stanley Jaks, que era un mentalista profesional y un hombre al que respetaba, me sugirió delicadamente que sería una experiencia interesante si de forma deliberada hacía la lectura opuesta a lo que las líneas indicaban. Así lo hice con unos cuantos clientes. Para mi sorpresa y horror mis lecturas fueron tan exitosas como siempre. Desde entonces me he interesado en las poderosas fuerzas que nos convencen, tanto al quiromántico como al cliente, de que algo es así cuando en realidad no lo es".

Enfoque

Actitudes y actos de maldad

El principio de que las actitudes siguen al comportamiento funciona también con los actos inmorales. A veces la maldad es resultado de comprometerse gradual y progresivamente. Un insignificante acto de maldad puede facilitar la ejecución de otro menos insignificante. Los actos de maldad corroen la sensibilidad moral de quien los ejecuta. Parafraseando las *Máximas*, de La Rochefoucauld (1665), no es tan difícil encontrar a alguien que nunca ha sucumbido a una tentación dada, como encontrar a alguien que ha sucumbido sólo una vez.

Actos crueles engendran actitudes aún más crueles y llenas de odio (fotografía: El Espectador*).*

Por ejemplo, los actos crueles erosionan la conciencia de quienes los realizan. Lesionar a una víctima inocente, profiriendo, por ejemplo, comentarios hirientes, o administrando descargas eléctricas, conduce típicamente a que los agresores menosprecien a sus víctimas, lo que les ayuda a justificar su comportamiento. La tendencia es, no sólo a herir a quienes nos desagradan, sino a sentir desprecio por aquellos a quienes herimos. En los estudios que afirman esto, las personas justifican sus acciones en especial cuando están persuadidas y no cuando han sido coaccionadas a realizarlas. Cuando aceptamos voluntariamente realizar una acción, nos hacemos más responsables de ella.

Este fenómeno casi siempre aparece en épocas de guerra, cuando los soldados denigran a sus víctimas. Los soldados estadounidenses de la Segunda Guerra Mundial llamaban a sus enemigos *Japs* y en los años sesenta deshumanizaban a los vietnamitas llamándolos *gooks.*[1] Éstos son otros ejemplos de acción y actitud en espiral. Cuanto más atrocidades se cometan más fácil se vuelve cometerlas. La conciencia se va mutando.

Lo mismo se cumple para los prejuicios. Si un grupo mantiene a otro en la esclavitud, es probable que perciba en los esclavos rasgos que justifiquen su opresión. Las acciones y las actitudes se alimentan mutuamente, algunas veces hasta el punto de la insensibilidad moral.

Comportamiento interracial y actitudes raciales

Puesto que la acción moral fomenta las actitudes morales, ¿un comportamiento interracial positivo reducirá el prejuicio racial? Esto formó parte del testimonio de los científicos sociales, ante la decisión de la Suprema Corte de Estados Unidos contra la segregación racial en las escuelas, en 1954. Su argumento fue el siguiente: si esperamos a que, por medio de la divulgación y la enseñanza, haya cambios internos, tendremos que esperar largo tiempo para que haya justicia racial. Pero si legislamos una acción moral podremos, bajo condiciones adecuadas, modificar indirectamente las actitudes internas.

La idea anterior está en contra de la suposición de que “no se puede legislar la moralidad”. Sin embargo, **en la realidad se presentó un cambio de actitud después de la abolición de la segregación racial**. Veamos un hallazgo correlativo hecho a partir de este colosal experimento social.

[1]Palabra ofensiva que significa asiático, amarillo, y que además tiene la acepción de porquería. (*N. del T.*)

- El establecimiento de parámetros más uniformes a nivel nacional, en contra de la discriminación racial, fue seguido de una disminución en las diferencias respecto de las actitudes raciales entre personas de diferentes religiones, clases y zonas geográficas. A medida que los estadounidenses empezaron a actuar de forma semejante, también empezaron a pensar de manera más semejante.

Los experimentos confirman que un comportamiento positivo hacia alguien promueve la simpatía hacia esa persona. Hacer un favor a un experimentador o a otro cualquiera, o dar clases privadas a un estudiante, por lo general aumenta la simpatía hacia la persona a quien se ayuda. Ésta es una lección que vale la pena recordar. Si se desea amar más a alguien hay que comportarse como si así fuera.

"No amamos más a los demás tanto por el bien que nos hayan hecho, como por el bien que les hemos hecho a ellos."

León Tolstoi, *La guerra y la paz*, 1867-1869.

CAMBIO DE ACTITUD

El cambio de las actitudes

Aunque las actitudes, como los hábitos, una vez que son adquiridas, tienden a arraigarse como elementos de la personalidad, son susceptibles de modificación si los factores que han influido en su aprendizaje actúan posteriormente en sentido contrario. Una vez adquirida una actitud, es más difícil eliminarla.

Los mismos factores que determinan el aprendizaje de las actitudes, como lo son el afecto, la asociación, el ejercicio, la identificación, la transferencia, etcétera, son los que determinan su modificación, sólo que por tener que obrar sobre actitudes ya adquiridas, dichos factores deben actuar más persistentemente para que puedan nulificar la dirección establecida e imponer otras en sentido contrario.

El factor afecto

Su influencia en la modificación de una actitud adquirida puede ilustrarse con un hecho de observación común. Cuando una persona ha formado una actitud amistosa hacia otra, porque en su trato con ésta ha recibido experiencias satisfactorias, modifica su actitud con desconfianza o alejamiento, si posteriores situaciones le producen experiencias adversas. Otro ejemplo consiste en que blancos de la armada de Estados Unidos han tenido una actitud distinta hacia los negros; después de ciertas experiencias favorables al luchar juntos, cambiaron su actitud frente a éstos.

El factor asociación

El cambio de actitudes, por efecto del **factor asociación**, es muy común en el medio escolar; en donde hay una colaboración con los condiscípulos, la asistencia a la escuela, la realización de las tareas y, en general, la actitud frente a lo que en la escuela se lleva a cabo, varían en uno u otro sentidos por el principio de asociación. Cuando un alumno pasa de un grupo a otro, en el cual las mismas actividades programadas son realizadas en un ambiente distinto, ya sea por el aspecto físico del salón, del material didáctico, etcétera, con el cual el alumno establece nuevas asociaciones, pueden ser más favorables o desfavorables respecto de las anteriores.

La influencia del grupo

El grupo es capaz de modificar las actitudes de los individuos. Por ejemplo, en una comunidad escolar ampliamente liberal se aceptaba a estudiantes de familias de

posición social y económica privilegiada y, por consiguiente, conservadoras; a medida que los estudiantes convivían en el ambiente escolar marcadamente liberal, se despojaban de las actitudes con las que habían ingresado y las modificaban de acuerdo con las prevalecientes en la comunidad escolar a la que se habían incorporado.

La transferencia

Juega un papel relevante en la adopción de actitudes individuales. También desempeña un rol indiscutible en la modificación de las actitudes ya asumidas. Es de observación común el hecho de que las personas que sustentan una determinada actitud frente a una cuestión social concreta, como consecuencia de nuevas orientaciones escuchadas o leídas reiteradamente, suelen abandonar sus actitudes originales por otras diferentes y hasta opuestas. Como por ejemplo, los medios de comunicación masiva que pueden provocar un cambio de opinión y, por lo tanto, de actitud en el aspecto intelectual.

La susceptibilidad al cambio de actitudes

Dentro de un grupo de personas identificadas por una misma actitud y sometidas a un mismo factor, que actúe en sentido contrario, son perceptibles diferentes tipos de reacciones. Mientras unas cambian con **extrema docilidad** ante los nuevos estímulos, otras modifican sus actitudes previas en un grado que puede considerarse como **razonable**, en tanto que otras se manifiestan **inmunes** a las nuevas influencias. Volviendo al ejemplo de las alumnas conservadoras, un apreciable número de ellas permaneció fiel a sus actitudes conservadoras, durante toda su estancia en la escuela; no obstante sufrir constantes situaciones de aislamiento dentro del ambiente colectivo del plantel.

La resistencia al cambio

Está determinada por varios factores; entre ellos:

1. Cuando la actitud ha sido aprendida a temprana edad.
2. Cuando se ha aprendido la actitud sustentada mediante la concurrencia consciente de diferentes factores, como el efecto de experiencias propias de identidad, de grupo, de asociación o de transferencia.
3. Cuando contribuyen a la satisfacción de una o varias necesidades reales del sujeto.
4. Cuando la actitud se ha integrado vigorosamente a la personalidad general del sujeto.

Otro factor sería la resistencia o susceptibilidad al cambio de actitud, que está condicionada al tipo de personalidad de cada individuo. Existen personas en extremo vulnerables a todo tipo de influencias, que carecen de toda firmeza para resistir los estímulos externos que difieren de sus actitudes u opiniones propias. Por otro lado, hay individuos que se aferran a sus actitudes u opiniones adquiridas a pesar de que esto les pueda causar el aislamiento en su medio social. En una posición media están las personas caracterizadas por una “flexibilidad discriminatoria”, que constituyen la minoría de la población general; éstas son las personas susceptibles al cambio de actitud, pero sólo cuando es objetivamente razonable, y se caracterizan porque poseen suficiente interés por su ambiente social, para atender las nuevas ideas y sugestiones procedentes de los demás, y al mismo tiempo pueden distinguir la importancia de los estímulos externos.

Cambio por medio de la acción

Sobre el principio **la actitud sigue al comportamiento** se nos presenta una lección muy valiosa para la vida. Si deseamos cambiar de manera significativa, lo mejor es no esperar a que llegue el entendimiento o la inspiración. **A veces necesitamos actuar, incluso si no tenemos deseos de hacerlo**; empezar a escribir aquel artículo, realizar esas llamadas telefónicas, entrevistarse con tal persona. Jacques Barzun (1975) reconoció el poder estimulante de la acción cuando aconsejaba a los aspirantes a escritores a comprometerse con el acto de escribir, incluso si la contemplación los había dejado con una sensación de inseguridad respecto de sus ideas.

> "Si pretendemos conquistar las tendencias emocionales indeseables en nosotros mismos debemos... revisar con sangre fría los movimientos externos de aquellas disposiciones contrarias a las que preferiríamos cultivar."
>
> William James, *¿Qué son las emociones?,* 1884.

PREJUICIO

Definición

Prejuicio: *preconcepción negativa hacia un grupo y hacia sus miembros individuales*. El prejuicio nos sesga contra una persona basándose únicamente en que la identificamos con un grupo particular.

El prejuicio es una actitud. Una actitud es una particular combinación de sentimientos, inclinaciones para actuar y creencias. Esta combinación es el ABC de las actitudes: *afecto* (sentimientos), [*behavior*] **tendencia del comportamiento (inclinación para actuar) y cognición (creencias)**. Una persona que prejuzga puede sentir *desagrado* por quienes son diferentes a ella y *comportarse* de una manera discriminatoria, *considerándolos* ignorantes y peligrosos. Como muchas actitudes, el prejuicio es complejo y llega a incluir un componente de afecto condescendiente que sirve para mantener al objetivo en desventaja.

Las evaluaciones negativas que caracterizan el prejuicio pueden originarse a partir de asociaciones emocionales, de la necesidad de justificar el comportamiento o de creencias negativas llamadas *estereotipos*. Estereotipar es generalizar. Para simplificar el mundo generalizamos constantemente. Los británicos son reservados; los estadounidenses son extrovertidos. Los profesores son distraídos; los serbios son crueles. He aquí algunos estereotipos ampliamente aceptados, develados en investigaciones recientes:

- En 19 naciones los adultos mayores son vistos con agrado, pero como personas menos fuertes y activas que los adultos jóvenes.
- También los europeos ven a los del sur como personas más emotivas y menos eficientes que los europeos del norte. El estereotipo del sureño como persona más expresiva se mantiene incluso en el interior de los países. James Pannebaker y sus colegas (1996) reportan que en 20 países del hemisferio norte (pero no en seis países del hemisferio sur) los sureños dentro de un país se perciben como personas más expresivas que los norteños.

Tales generalizaciones pueden tener un germen de verdad. Las personas mayores son menos activas. En efecto, los países del sur en el hemisferio norte tienen tasas más altas de violencia. Las personas que viven en el sur de estos países, efectivamente, reportan ser más expresivas que las de las regiones del norte de sus países. Lee Jussim, Clark McCauley y Yueh-Ting Lee (1995) anotan que "los estereotipos pueden ser positivos o negativos, exactos o inexactos". Un estereotipo exacto puede ser incluso deseable. Lo llamamos "sensibilidad a la diversidad" o "conciencia cultural en un mundo multicultural". Hacer un estereotipo de los británicos como personas más preocupadas por la puntualidad que los mexicanos es entender lo que debemos esperar y cómo actuar con mínima fricción en cada cultura.

Prejuicio
Preconcepción negativa hacia un grupo y hacia sus miembros individuales.

Estereotipo
Creencia respecto de los atributos personales de un grupo de personas. Los estereotipos pueden ser excesivamente generalizados, inadecuados y resistentes a nueva información.

Estereotipos familiares: "el cielo es un lugar con una casa estadounidense, comida china, policía británica, carro alemán y arte francés. El infierno es un lugar con una casa japonesa, policía china, comida británica, arte alemán y un carro francés".

Anónimo, reportado por Yueh-Ting Lee (1996).

Se presenta un problema con los estereotipos cuando se *generalizan demasiado* o simplemente están equivocados. Suponer que la mayor parte de los clientes del Bienestar Social estadounidense son afroamericanos es una generalización excesiva, puesto que no es así. Otro problema se presenta cuando las personas atribuyen las diferencias evaluadas negativamente a la biología racial, sin tomar en cuenta las fuerzas sociales tóxicas. Las personas pueden ver que las razas se correlacionan con la criminalidad violenta; pero quizá no vean que existe un factor de corrosión subyacente: la pobreza. Retiremos el factor de "confusión" que es la pobreza (por ejemplo, comparando a negros y a blancos de clase media) y la diferencia racial, por lo general, desaparecerá. La violencia se asemeja bastante a la tuberculosis en que se presenta más entre los afroamericanos, pero no tiene nada que ver con la raza *per se*. Por el contrario, ambas se asocian con la pobreza y con condiciones deficientes de vivienda y salud. Las personas ricas de raza negra no enfrentan riesgo de tuberculosis. Las pobres de raza blanca sí lo tienen.

El *prejuicio* es una *actitud* negativa; la *discriminación* es una forma de *comportamiento* negativa. El comportamiento discriminatorio, con frecuencia aunque no siempre, tiene su fuente en actitudes que prejuzgan.

Sin embargo, las actitudes y el comportamiento, por lo general, se encuentran laxamente vinculados, en parte porque nuestro comportamiento deja ver más de lo que reflejan nuestras convicciones internas. Las actitudes que prejuzgan no necesariamente generan actos hostiles, ni tampoco toda forma de opresión surge del prejuicio. El **racismo** y el **sexismo** son prácticas institucionales que discriminan, incluso cuando no existe la intención de prejuzgar.

Si la práctica de contratación verbal de personas blancas exclusivamente, en todos los negocios, tiene el efecto de excluir a los empleados potenciales no blancos, esta práctica podría ser llamada racista, incluso si el emperador no tuviera la intención de discriminar.

Discriminación
Comportamiento negativo injustificable hacia un grupo o hacia sus miembros.

Racismo
1. Actitudes individuales de prejuicio y comportamiento discriminatorio hacia las personas de una raza determinada o 2. prácticas institucionales (incluso si éstas no están motivadas por el prejuicio) que subordinan a las personas de una raza determinada.

Sexismo
1. Actitudes individuales que prejuzgan y comportamiento discriminatorio hacia personas de determinado sexo o 2. prácticas institucionales (incluso si no están motivadas por el prejuicio) que subordinan a las personas de determinado sexo.

Prejuicio racial

En el contexto racial cada raza es una minoría. Por ejemplo, los blancos no hispánicos no constituyen sino un quinto de la población mundial y no constituirán sino un octavo al mediar el siglo XXI. Gracias a la movilidad y a la migración durante los últimos dos siglos, hoy las razas del mundo se entremezclan estableciendo relaciones que a veces son hostiles, a veces amigables.

Para un biólogo molecular, el color de la piel es una característica humana muy trivial, que está controlada por una diferencia genética minúscula entre las razas. Además, la naturaleza no agrupa a las razas en categorías estrictamente definidas.

¿Está desapareciendo el prejuicio racial?

En 1942, la mayoría de los estadounidenses estaban de acuerdo con que "existieran secciones separadas para los negros en los tranvías y en los autobuses". Hoy este planteamiento daría la impresión de ser bizarro, puesto que un prejuicio tan flagrante ha desaparecido casi por completo. En 1942, menos de un tercio de la población blanca (tan sólo 1 de 50 en el sur) apoyaba la integración [racial] escolar; en 1980, el apoyo era de 90%. Tomando en cuenta el pequeño fragmento de historia correspondiente a los años transcurridos desde 1942 o, incluso, desde que se practicaba la esclavitud, los cambios son dramáticos. También en Canadá la aceptación de la diversidad étnica y de los diferentes grupos de inmigrantes ha aumentado en décadas recientes.

Las actitudes de los afroamericanos también han cambiado desde la década de los cuarenta, cuando Kenneth Clark y Mamie Clark (1947) demostraron que muchos de ellos mantenían prejuicios contra los negros. La Suprema Corte, al tomar su his-

Aunque el prejuicio es lo último en desaparecer en los contactos sociales íntimos, los matrimonios interraciales han aumentado en la mayoría de los países; por ejemplo, en Estados Unidos aumentó de 310 000 parejas en 1970 a 1 400 000 en 1995 (Bureau of the Census, 1996).

tórica decisión en 1954, declarando inconstitucionales las escuelas segregadas, halló de particular interés que cuando los Clark dieron a escoger a los niños afroamericanos entre muñecas blancas y negras, la mayoría de ellos escogieron las blancas. En estudios realizados entre los años cincuenta y setenta, los niños negros presentaron una progresiva tendencia a preferir las muñecas negras. También los adultos negros han llegado a adoptar un punto de vista acerca de los negros y de los blancos, de similitud en rasgos tales como la inteligencia, la pereza y la dependencia.

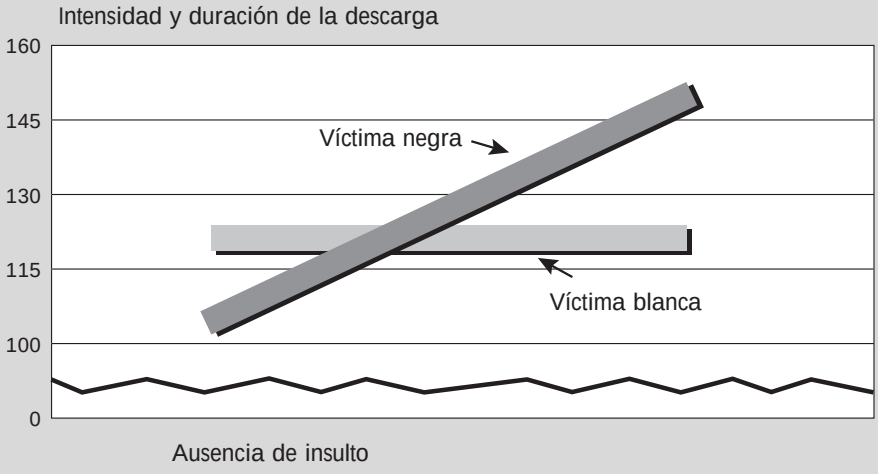
También muchos europeos albergan resentimiento contra los inmigrantes (los turcos en Alemania Occidental, los africanos del norte en Francia, los asiáticos del sur en Gran Bretaña).

Jackson y colaboradores, 1993.

Figura 6.2

¿Desencadena la ira el prejuicio latente?

Cuando estudiantes blancos administraron descargas eléctricas, como parte de un supuesto "experimento para modificación del comportamiento", su comportamiento fue menos agresivo cuando se trataba de una víctima negra de comportamiento agradable que cuando se trataba de una víctima blanca. Pero cuando la víctima insultó a los sujetos, éstos respondieron con más agresión si la víctima era negra.



(Datos tomados de Rogers y Prentice-Dunn, 1981.)

Los psicólogos sacan provecho de los términos negro y blanco para hacer énfasis en que éstos son rótulos de raza socialmente aplicados y no rótulos literales de color para personas de ancestros africanos o europeos.

¿Debemos entonces concluir que el prejuicio racial se ha extinguido en países como Estados Unidos y Canadá? No. Aunque ya no esté de moda el prejuicio racial, continúa existiendo. Y usualmente sale a la superficie cuando una persona cree que se encuentra segura al expresarlo.

Muchas personas que aceptan de buen grado a personas diferentes como compañeros de trabajo o de clase continúan, a pesar de ello, teniendo vida social, saliendo en pareja y casándose con personas de su propia raza.

En los equipos de baloncesto de la NBA, los jugadores que constituyen la minoría (en este caso los blancos) se sienten, de manera similar, segregados de las actividades sociales del grupo.

Este fenómeno de *mayor prejuicio en los terrenos sociales más íntimos* parece ser universal. En la India, quienes aceptan el sistema de castas de manera típica permitirán a alguien de una casta inferior que visite su casa, pero no considerarán la posibilidad de casarse con tal persona.

Prejuicio de género

Aquí consideraremos los *estereotipos* de género; las creencias de las personas respecto de la forma como las mujeres y los hombres *en realidad* se comportan.

ESTEREOTIPOS DE GÉNERO. Dos conclusiones obtenidas de la investigación sobre los estereotipos son indiscutibles. Existen fuertes estereotipos de género y, como ocurre con frecuencia, los miembros del grupo estereotipado aceptan los estereotipos. **Los estereotipos de género son mucho más fuertes que los estereotipos raciales.** Por ejemplo, solamente 22% de los hombres opinaron que los dos sexos eran igualmente "emotivos". El restante 78%, los que creían que las mujeres eran más emotivas, excedieron a los que pensaban que los hombres lo eran en una proporción de 15 a 1. ¿Y cuál fue la opinión de las mujeres? Con una aproximación de 1%, sus respuestas fueron idénticas.

> "Las mujeres son maravillosas en primer lugar porque [se perciben] tan amables. [Los hombres son] percibidos como superiores a las mujeres en lo que se refiere a atributos de gestión [competitivos, dominantes], que son considerados como una forma de equiparse para el éxito en el trabajo remunerado, en especial en las ocupaciones de dominio masculino."
>
> Alice Eagly, 1994.

Recordemos que los estereotipos son generalizaciones sobre un grupo de personas y que pueden ser ciertos, falsos o excesivamente generalizados a partir de un fragmento de verdad. El hombre y la mujer promedio difieren de alguna manera en su interacción social, empatía, poder social, agresividad e iniciativa sexual (aunque no en inteligencia). ¿Concluimos entonces que los estereotipos de género son exactos? Con frecuencia lo son, observó Janet Swin (1994). La autora encontró que los estereotipos de los estudiantes de la Universidad Estatal de Pensilvania sobre los hombres y las mujeres en cuanto a desasosiego, sensibilidad no verbal, agresividad y demás eran aproximaciones razonables de las diferencias reales de género. Asimismo, tales estereotipos han persistido a través del tiempo, llevando a que algunos psicólogos evolucionistas crean que son el reflejo de una realidad estable e innata.

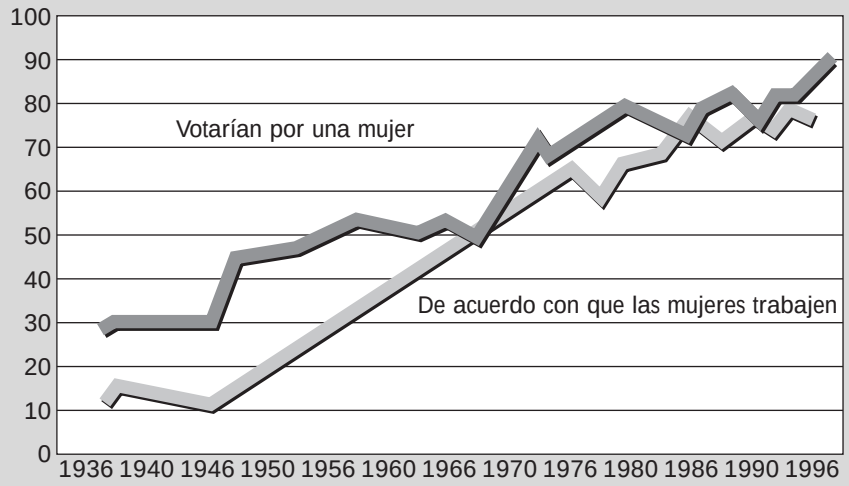
Los estereotipos (creencias) **no son prejuiciosos** (actitudes). **Los estereotipos pueden servir de base a los prejuicios.** Pero también uno podría creer, sin prejuicio, que los hombres y las mujeres son "diferentes y sin embargo iguales".

ACTITUDES DE GÉNERO. A juzgar por lo que las personas responden a los investigadores en las encuestas, **las actitudes hacia las mujeres han cambiado tan rápidamente como las actitudes raciales.** En 1937, una tercera parte de los estadounidenses decía que estarían dispuestos a votar por una mujer lo suficientemente calificada que su partido hubiese nominado para la presidencia; en 1988, nueve de 10 aceptaron que lo harían (figura 6.3). En 1967, 56% de los universitarios estadounidenses de primer año estuvieron de acuerdo con que "las actividades de las mujeres casadas deberían preferiblemente confinarse al hogar y a la familia"; en 1996, sólo 24% estuvieron de acuerdo con tal afirmación.

Figura 6.3

Los prejuicios contra las mujeres: ¿una idea que ha quedado en el pasado?

El porcentaje de estadounidenses que dicen que están de acuerdo con que una mujer casada trabaje para ganar dinero, teniendo un esposo capaz, y que votarían por una mujer calificada para presidente, ha aumentado de manera constante desde mediados de los años treinta del siglo XX.



(Datos tomados de Niemi y cols., 1989; Smith, 1997).

Alice Eagly y sus asociados, y Geoffrey Haddock y Mark Zanna también informan que las personas no responden a las mujeres con emociones viscerales negativas, como lo hacen frente a otros grupos determinados. A la mayoría de las personas les gustan más las "mujeres" que los "hombres". Se percibe a las mujeres como más comprensivas, amables y serviciales. **Así pues, un estereotipo *favorable*** (que Eagly denomina el *efecto de las mujeres son maravillosas*) **conduce a una actitud favorable**.

Aún hay mejores noticias para quienes se sienten molestos por el sesgo del sexo. Un hallazgo ampliamente publicado de prejuicio contra las mujeres tuvo origen en un estudio de 1968, en el que Philip Goldberg distribuyó entre un grupo de estudiantes de sexo femenino del Connecticut College una serie de artículos cortos y les pidió que juzgaran el valor de cada uno de ellos.

Cuando los artículos fueron atribuidos a una mujer, en general recibieron evaluaciones más bajas. La señal histórica de opresión (desaprobación de sí mismas) se volvió clara. Las mujeres tenían prejuicios contra las mujeres.

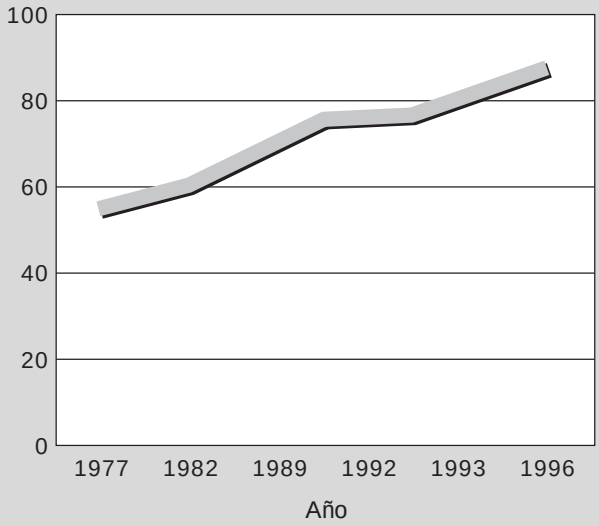
En otros estudios comparativos, los juicios respecto del trabajo de alguien no se vieron afectados porque el trabajo fuera atribuido a una mujer o a un hombre. Al resumir ciertos estudios sobre las evaluaciones que se hacen a las mujeres y a los hombres como líderes, profesores, etcétera, Alice Eagly (1994) dice que "los experimentos *no* han demostrado ninguna tendencia *general* que devalúe el trabajo de las mujeres", es decir, hay una ausencia de diferencia.

¿Entonces se está extinguiendo rápidamente la predisposición de género en los países occidentales? ¿Está a punto de contemplar su tarea el movimiento feminista? Tal como ocurre con el prejuicio racial, el prejuicio ostensible de género está muriendo, pero persiste el sesgo sutil. Incluso en cuestionarios efectuados con papel y

Pregunta: "Misoginia" es la aversión hacia las mujeres. ¿Cuál es el término correspondiente para la aversión hacia los hombres? Respuesta: en la mayoría de los diccionarios no existe tal término.

Figura 6.4

Progresivamente hay mayor aceptación de la igualdad de derechos para homosexuales, según un reporte de Gallup Polls.



(Tomado de *Emerging Trends,* 1997.)

lápiz, Janet Swim y sus coinvestigadores han encontrado un sexismo sutil ("moderno") equivalente a un racismo sutil ("moderno"). Ambos se presentan en las negaciones de discriminación y en el antagonismo hacia los esfuerzos para promover la igualdad.

La mayoría de las mujeres sabe que existe un sesgo de género. Creen que la discriminación sexual afecta a la mayoría de las mujeres trabajadoras, como se demuestra con los salarios más bajos para las mujeres.

En el mundo ajeno a los países democráticos occidentales la discriminación de género prevalece aún más:

- Dos tercios de la totalidad de los niños del mundo sin escolaridad son niñas (ONU, 1991).
- En Arabia Saudita está prohibido que las mujeres conduzcan automóvil (Beyer, 1990).
- En algunos países asiáticos los padres manifiestan, de manera drástica, su preferencia por un hijo varón. El nacimiento de varones sobrepasa al de mujeres en 14%; en la China en 18%. Los abortos de sexo selectivo y el infanticidio en China y en la India han llevado a que haya 76 000 000 (repitámoslo lentamente... *setenta y seis millones*) de "mujeres faltantes".

Para concluir, el prejuicio abierto contra las personas de color y contra las mujeres es mucho menos común hoy de lo que era hace cuatro décadas. Lo mismo puede afirmarse acerca del prejuicio contra los homosexuales (figura 6.4). Sin embargo, las técnicas que son sensibles a prejuicios sutiles aún continúan detectando una predisposición ampliamente difundida. Además, en algunos lugares del mundo el prejuicio de género es literalmente mortal. En consecuencia, es necesario que miremos de manera cuidadosa y cercana el problema del prejuicio y sus causas.

Fuentes sociales del prejuicio

Desigualdades sociales

DESIGUALDAD DE POSICIÓN SOCIAL Y PREJUICIO. Recordemos este principio: *la desigualdad de posición social genera prejuicio*. Los amos ven a sus esclavos como personas perezosas, irresponsables y faltas de ambición, como si tuvieran exactamente aquellos rasgos que justificasen la esclavitud. Los historiadores debaten acerca de las fuerzas que producen desigualdad de posición social. Pero una vez que estas desigualdades existen, **el prejuicio sirve para justificar la superioridad económica y social de quienes tienen la solvencia y el poder**. Si me dices cuál es la relación económica entre dos grupos, podré predecir las actitudes intergrupales. Los estereotipos racionalizan la desigualdad de posición social.

"El prejuicio nunca es fácil, a menos que se haga pasar por razón."

William Hazlitt, 1778-1830, *Sobre el prejuicio.*

Los ejemplos abundan. Hasta hace poco tiempo, el prejuicio era mayor en las regiones donde se practicaba la esclavitud. Los políticos y los escritores europeos del siglo XIX justificaban la expansión imperial al describir a los pueblos colonizados que eran explotados como "inferiores", "necesitados de protección" y una "carga" que debía ser llevada. Hace cuatro décadas, la socióloga Helen Mayer Hacker (1951) observó de qué manera los estereotipos de los negros y las mujeres ayudaban a la racionalización de posición social inferior de cada uno: muchas personas pensaban que ambos grupos eran lentos mentalmente, emotivos y primitivos y, además, estaban "satisfechos" con su papel subordinado. Los negros eran "inferiores"; las mujeres eran "débiles". Los negros estaban bien donde estaban; el lugar de las mujeres era el hogar.

En casi todos los países, los líderes invocan la religión para consagrar el orden presente. (J.B. Prada)

En épocas de conflicto las actitudes se adaptan fácilmente al comportamiento. Con frecuencia las personas conciben a sus enemigos como subhumanos y los despersonalizan asignándoles un rótulo. Durante la Segunda Guerra Mundial, los japoneses se convirtieron en los *japs*. Una vez terminada la guerra pasaron a ser "los inteligentes y trabajadores japoneses". Las actitudes son sorprendentemente adaptables. Como hemos visto, los actos crueles generan actitudes crueles.

También los estereotipos de género sirven para racionalizar los roles de género. John Williams y Deborah Best (1990), tras estudiar estos estereotipos a nivel mundial, observaron que si las mujeres proveen la mayor parte del cuidado a los niños, es tranquilizante pensar que son dadas a la crianza de manera natural. Y que si los hombres se ocupan de los negocios, cazan y luchan en las guerras, es reconfortante suponer que son agresivos, independientes y aventureros. En ciertos experimentos las personas perciben a los miembros de grupos desconocidos como si tuvieran rasgos que se acomodan a sus papeles.

"Forma parte de la naturaleza humana odiar a quienes hemos lesionado."

Tácito, *Agrícola.*

RELIGIÓN Y PREJUICIO. Quienes se benefician de las desigualdades sociales mientras que, al mismo tiempo, reconocen que "todos somos creados iguales" no necesitan justificar que las cosas se mantengan como están. ¿Y qué justificación más poderosa que creer que Dios ha ordenado el orden social existente? William James anotó que para todo tipo de actos crueles "la piedad es la máscara".

En casi todos los países, **los líderes invocan la religión para consagrar el orden presente**. El uso de la religión para apoyar la injusticia ayuda a explicar un par

de hallazgos constantes referentes al cristianismo, la religión dominante en Estados Unidos: **1**. los miembros de la Iglesia expresan más prejuicios raciales que los no miembros y **2**. los que profesan creencias cristianas tradicionales fundamentalistas expresan más prejuicios que los que profesan creencias menos tradicionales.

Saber que existe correlación entre las dos variables, religión y prejuicio, no nos dice nada respecto de su conexión de causalidad, o puede no haber ningún tipo de conexión. Quizá las personas con menos educación son tanto más fundamentalistas como más dadas a prejuzgar. Tal vez el prejuicio sea la causa de la religión al hacer que las personas creen ideas religiosas para apoyar sus prejuicios. O quizá la religión sea la causa del prejuicio al hacer que las personas crean que, puesto que todos los individuos tienen libre albedrío, las minorías empobrecidas no se pueden culpar más que a sí mismas por cualquier falta de virtud o de obtención de metas que se perciba.

Si en realidad la religión es la causa del prejuicio, entonces también más miembros religiosos de la Iglesia deberían ser más dados al prejuicio. Pero otros tres hallazgos indican sistemáticamente que no es así.

- Dentro de los miembros de la Iglesia, los asistentes regulares fueron *menos* dados a los prejuicios que los asistentes ocasionales, en 24 de 26 estudios comparativos.
- Gordon Allport y Michael Ross (1967) encontraron que para quienes la religión es un fin por sí misma (quienes, por ejemplo, están de acuerdo con la afirmación: "Mis creencias religiosas son lo que en realidad subyace en el trasfondo de mi forma de abordar la vida") expresan *menos* prejuicios que aquéllos para quienes la religión es un medio para obtener otros fines (quienes están de acuerdo con: "Una razón primordial para mi interés en la religión es que mi Iglesia es una actividad social agradable"). Además, quienes obtienen puntajes más altos en el índice de "compromiso espiritual" según los sondeos de Gallup se encuentran mejor dispuestos a que una persona de otra raza se mude a la puerta de al lado.
- Los ministros protestantes y los sacerdotes católicos romanos prestaron mayor apoyo al movimiento por los derechos civiles que los laicos. En Alemania, en 1934, 45% del clero se había enrolado en la Iglesia de la Confesión, que se había organizado para oponerse al régimen nazi.

> "Tenemos la suficiente religiosidad como para que nos haga odiarnos, pero no la suficiente como para que nos haga amarnos los unos a los otros."
>
> Jonathan Swift, *Pensamientos sobre varios temas.*

¿Cuál es entonces la relación entre religión y prejuicio? La respuesta que obtengamos depende de *cómo* planteemos la pregunta. Si definimos la religiosidad como la pertenencia a una iglesia como miembro o como el deseo de estar de acuerdo, al menos de manera superficial, con las creencias tradicionales, entonces los más religiosos son los más inclinados a los prejuicios raciales. El Ku Klux Klan racionaliza la intolerancia con la religión. Sin embargo, si valoramos la profundidad del compromiso religioso, en cualquiera de otras varias formas, entonces el más devoto es el menos dado al prejuicio; de allí provienen las raíces religiosas del movimiento moderno por los derechos civiles, entre cuyos líderes se encontraban muchos ministros y sacerdotes. Tal como concluyó Gordon Allport: "El papel de la religión es paradójico. Forma el prejuicio y deshace el prejuicio."

Fuentes emocionales del prejuicio

Aunque el prejuicio se genera por medio de las situaciones sociales, los factores emocionales con frecuencia lo fomentan. La frustración puede alimentar el prejuicio, al igual que factores de personalidad tales como las necesidades de posición social y las tendencias autoritarias.

FRUSTRACIÓN Y AGRESIÓN: LA TEORÍA DEL CHIVO EXPIATORIO. El dolor y la frustración (el impedimento para alcanzar la meta) **con frecuencia provocan hostilidad**. Cuando

la causa de nuestra frustración es intimidante o vaga, a menudo redirigimos nuestra hostilidad. Este fenómeno de "agresión desplazada" puede haber contribuido a los linchamientos de afroamericanos en el sur después de la Guerra Civil. Entre 1882 y 1930 hubo más linchamientos en los años en que los precios del algodón estaban bajos; en consecuencia, la frustración económica era presumiblemente alta. **La paz étnica es más fácil de mantener durante las épocas de prosperidad.**

"Quien no se encuentra satisfecho consigo mismo está continuamente dispuesto a la venganza."

Nietzsche, *La gaya ciencia,* 1882-1887.

Los objetivos de esta agresión desplazada varían. Después de su derrota en la Primera Guerra Mundial, y del caos económico subsiguiente de su país, muchos alemanes veían a los judíos como villanos. Mucho antes de que Hitler llegara al poder, un líder alemán explicaba: "El judío es simplemente conveniente... si no hubiera judíos los antisemitas tendrían que inventarlos." En los siglos anteriores las personas desahogaban su miedo y hostilidad con las brujas, a quienes a veces quemaban o ahogaban en público.

Un famoso experimento realizado por Neal Miller y Richard Bugelski (1948) confirmó la teoría del chivo expiatorio. Le pidieron a un grupo de hombres en edad universitaria, que trabajaban en un campo de verano, que plantearan su actitud frente a los japoneses y a los mexicanos. Algunos lo hicieron antes y después de ser obligados a permanecer en el campo para realizar las pruebas en lugar de asistir a una velada libre, por largo tiempo esperada, en un teatro local. Al comparársele con un grupo de control que no sufrió esta frustración, el grupo deprivado manifestó un aumento del prejuicio. **Tal como lo confirman nuevos estudios, quienes se encuentran en mal estado de ánimo con frecuencia piensan y actúan de forma más negativa respecto de los exogrupos**. **Las pasiones despiertan el prejuicio**.

Una fuente de frustración es la competencia. Cuando dos grupos compiten por empleos, vivienda o prestigio social, la obtención de la meta por un grupo puede convertirse en la frustración del otro grupo. Así pues, la **teoría realista del conflicto de grupo** sugiere que ***el prejuicio surge cuando dos grupos compiten por recursos escasos***. Un principio ecológico equivalente, la ley de Gause, afirma que la máxima competencia se presentará entre especies con necesidades idénticas. Por ejemplo, en Europa Occidental algunas personas están de acuerdo con que "durante los últimos cinco años personas como tú han estado peor económicamente que la mayoría de los [nombre del grupo minoritario del país]". Estas personas frustradas expresan niveles relativamente más altos de prejuicio abierto. En Canadá, desde 1975 la oposición a la inmigración ha aumentado y disminuido paralelamente a las tasas de desempleo. En Estados Unidos los más fuertes prejuicios contra los negros se presentan entre los blancos que están más cerca que aquéllos en la escala socioeconómica. Para algunas personas, cuando los intereses chocan, el prejuicio paga.

La teoría realista del conflicto de grupo
Teoría que afirma que el prejuicio surge de la competencia entre grupos por escasos recursos.

Fuentes cognitivas del prejuicio

Para entender la estereotipia y el prejuicio, también es útil recordar de qué manera funciona nuestra mente. ¿Cómo influye sobre nuestros estereotipos la manera como concebimos el mundo y lo simplificamos? ¿Y cómo influyen sobre nuestros juicios nuestros estereotipos?

Gran parte de la explicación que hemos dado hasta ahora sobre el prejuicio podría haber sido escrita en los años sesenta, pero no lo que sigue. Esta nueva visión del prejuicio, fundamentada en 1 500 artículos de investigación sobre la estereotipia durante los últimos 10 años, aplica la nueva investigación sobre el pensamiento social. El punto básico es el siguiente: las creencias estereotipadas y las actitudes que prejuzgan existen a causa del condicionamiento social, no sólo porque permiten a las personas desplazar sus hostilidades, sino también porque son subproductos de los procesos normales del pensamiento. Muchos estereotipos surgen menos a partir de la malicia que de la forma como simplificamos nuestros mundos comple-

jos. Son como ilusiones perceptuales, un subproducto de nuestra habilidad para interpretar el mundo.

Categorización. Una manera en la que simplificamos nuestro ambiente es "categorizando", es decir, organizando el mundo al reunir los objetos en grupos. Un biólogo clasifica las plantas y los animales. Un ser humano clasifica a las personas. Al hacerlo, razona sobre ellas de manera más fácil. Si las personas de un grupo son similares, conocer su grupo nos puede ofrecer información útil con mínimo esfuerzo. Es por eso que a los inspectores de aduana y al personal aeronáutico antisecuestro se les dan "perfiles" de individuos sospechosos.

Encontramos especialmente fácil y eficiente apoyarnos en los estereotipos cuando estamos

- **presionados por el tiempo**,
- **preocupados**,
- **cansados**,
- **estimulados** emocionalmente, y
- **cuando somos muy jóvenes para apreciar la diversidad**.

En nuestro mundo actual, la identidad étnica y el sexo son maneras poderosas de categorizar a las personas. Imaginemos a Tom, un hombre de 45 años, agente de finca raíz afroamericano que vive en Nueva Orleans. Sospecho que la imagen que te has formado de "hombre negro" predomina sobre las categorías de "edad mediana", "hombre de negocios" y "sureño".

Los experimentos ponen de manifiesto nuestra categorización espontánea de las personas según la raza. Tanto organizamos lo que en realidad es un continuo de color en lo que percibimos como colores diferentes, que no podemos resistir categorizar a las personas en grupos. Rotulamos a las personas de ancestros muy diferentes simplemente como "negros" o "blancos", como si tales categorías fueran negro y blanco. Cuando los sujetos de experimentación observan a diferentes personas haciendo afirmaciones, con frecuencia olvidan quién dijo qué y, sin embargo, recuerdan la raza de la persona que hizo cada afirmación. **En sí misma, tal categorización no equivale al prejuicio, pero sí provee un fundamento para el prejuicio.**

De hecho, es necesario para el prejuicio. La teoría de la identidad social implica que quienes sienten profundamente su identidad social estarán muy alerta para categorizar correctamente a las personas como "nosotros" o "ellos". Para poner a prueba esta predicción, Jim Blascovich, Natalie Wyer, Laura Swart y Jeffrey Kibler (1997) compararon a un grupo de personas con prejuicios raciales (quienes sienten profundamente su identidad racial) con otro grupo sin prejuicios (que demostró ser igualmente veloz en clasificar óvalos blancos, negros y grises). Sin embargo, ¿cuánto tiempo invirtió cada grupo en categorizar a las *personas* según la raza? Las *personas* con prejuicios necesitaron más tiempo, debido a una preocupación aparentemente mayor, para clasificar a las personas como nosotros (los de la propia raza) o ellos (los de otra raza), en especial cuando se les mostraron caras cuya raza era de algún modo ambigua. El prejuicio requiere de la categorización racial.

Efecto de homogeneidad del exogrupo

Percepción de los miembros del exogrupo como si éstos fueran más semejantes entre sí de lo que son los miembros de endogrupo. Siendo así, "ellos son semejantes; nosotros somos distintos".

Una vez que asignamos a las personas a determinados grupos (atletas, estudiantes de drama, profesores de matemáticas) tenemos más posibilidad de exagerar las semejanzas dentro de los grupos y las diferencias entre ellos. La simple división en grupos puede crear un **efecto de homogeneidad del exogrupo**, es decir, la sensación de que *ellos* son "todos semejantes" y diferentes de "nosotros" y de "nuestro grupo". Puesto que por lo general nos agradan las personas que pensamos son similares a nosotros y nos desagradan las que percibimos como diferentes, el resultado natural es un sesgo de endogrupo.

El buen o mal estado de ánimo puede amplificar la estereotipia de exogrupos. Al sentirnos mal, percibimos a las personas y los eventos bajo una luz negativa. Pero inclusive las emociones positivas pueden interferir con el curso del pensamiento complejo, llevándonos a percibir a los miembros de otro grupo como si fueran más semejantes de lo que son. Las personas felices, al sentirse contentas, dan la impresión de realizar menos esfuerzos para luchar con las diferencias. Galen Bodenhausen y sus colegas (1994) sugieren, por otra parte, que sentirse realmente bien puede predisponer a que existan sentimientos de relativa superioridad.

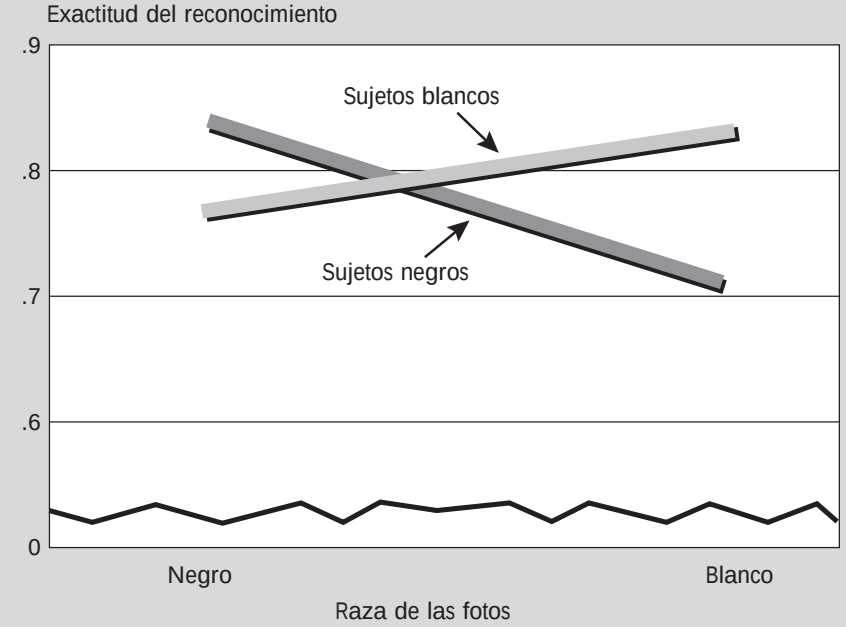
Categorización racial. ¿Cuál es la raza de esta persona? Las personas con menos prejuicios responden más rápido con una preocupación aparentemente menor por la posibilidad de clasificar en forma equivocada a alguien (como si pensaran, ¿a quién le importa?).

El simple hecho de que se produzca una decisión de grupo puede llevar a quienes están fuera del grupo a sobreestimar la unanimidad del mismo. Si un conservador gana las elecciones nacionales por escasa mayoría, los observadores infieren: "las personas se han vuelto conservadoras". Si un liberal ganó por un margen similarmente esca-

Figura 6.5

El sesgo de la propia raza

Los sujetos blancos reconocen con mayor exactitud las caras de los blancos que las de los negros; los sujetos negros reconocen con mayor exactitud las caras de los negros que las de los blancos.



(Tomados de Devine y Malpass, 1985).

so, las actitudes de los votantes podrán haber cambiado muy poco, pero los observadores atribuirán en este caso una "tendencia liberal" en el país. Bien sea que una decisión se tome por la mayoría o por un ejecutivo designado por el grupo, en general las personas tenderán a presuponer que se trata de un reflejo de las actitudes de todo el grupo, observan Scott Allison y sus colaboradores. En las elecciones estadounidenses de 1994, los republicanos se apoderaron del Congreso con 53% de los votos (en una elección en la que la mayoría de los adultos no votó), asunto que llevó a lo que los comentaristas interpretaron como "una revolución", "un derrumbe", "un cambio radical", en la política estadounidense.

Cuando se trata de nuestro propio grupo, mostramos mayor tendencia a ver más las diferencias:

- Muchos angloamericanos agrupan juntos a todos los "latinos". Los mexicano-estadounidenses, los cubano-estadounidenses y los puertorriqueños ven diferencias importantes, en especial dentro de su propio subgrupo y respecto de los demás (sin embargo, quienes forman parte de la minoría tienden a sentir una mayor identidad compartida y una mayor similitud que los que forman parte de la mayoría).

En general, **cuanto mayor sea nuestra familiaridad con un grupo social, más veremos sus diferencias**. **Cuanto menor sea nuestra familiaridad, más la enmarcaremos dentro de un estereotipo. Igualmente, cuanto más pequeño y menos poderoso sea el grupo, más lo incluiremos dentro de un estereotipo**. **A quienes están en el poder, les prestamos mayor atención.**

"Las mujeres se parecen más entre sí que los hombres."

Lord (y no *Lady*) Chesterfield.

Quizás has notado lo siguiente: *ellos* (los miembros de cualquier grupo racial diferente del propio) **incluso *se parecen***. Muchos de nosotros podemos recordar habernos sentido avergonzados al confundir a dos personas de otro grupo racial, haciendo que la persona a la que hemos nombrado equivocadamente diga: "Crees que todos somos iguales."

Las personas de otras razas efectivamente *dan la impresión* de ser más parecidas entre sí que las personas de la propia raza. Cuando a los estudiantes blancos se les muestran las caras de unos cuantos individuos blancos y de unos cuantos negros, y luego se les pide que seleccionen a estos individuos de una serie de fotografías, reconocerán de manera más precisa las caras blancas que las negras.

AGRESIÓN

Definición

Agresión hostil
Agresión impulsada por la ira y que se realiza como un fin en sí misma.

Agresión instrumental
Agresión que es un medio para alcanzar otro fin.

La agresión es una forma de comportamiento físico o verbal que tiene la intención de lesionar a alguien. Esto excluye los accidentes automovilísticos, los tratamientos dentales y los empujones en las aceras. Incluye las bofetadas, los insultos directos e incluso los chismes malintencionados. De manera típica, los investigadores miden la agresión al hacer que las personas decidan qué tanto lesionar a los demás; por ejemplo, qué tanta descarga eléctrica administrar.

Esta definición incluye dos tipos diferentes de agresión. La *agresión hostil* es producto de la ira y su objetivo es herir. La *agresión instrumental* tiene como objetivo herir sólo como medio para alcanzar otro fin. En 1990, los líderes políticos justificaron la guerra del Golfo Pérsico, no como un esfuerzo hostil para matar a 100 000 iraquíes, sino como un medio para liberar Kuwait.

Teorías sobre la agresión

Al analizar las causas de la agresión hostil e instrumental, los psicólogos sociales se han centrado en tres ideas generales: ***1.*** *existe un instinto agresivo innato,* ***2.*** *la agresión es una respuesta natural a la frustración y* ***3.*** *el comportamiento agresivo es aprendido.*

¿Es innata la agresión?

Durante mucho tiempo los filósofos han discutido si la naturaleza humana es fundamentalmente la de un "noble salvaje", benigno y satisfecho, o la de un bruto potencialmente explosivo. La primera opinión, defendida por el filósofo francés Jean-Jacques Rousseau del siglo XVIII, culpa a la sociedad y no a la naturaleza humana por los males sociales. La segunda, que se asocia con el filósofo inglés Thomas Hobbes (1588-1679), considera que las leyes sociales son necesarias para restringir y controlar al bruto humano. En el siglo XX, el punto de vista del "bruto" (que el impulso agresivo es innato y en consecuencia inevitable) fue defendido por Sigmund Freud en Viena y por Konrad Lorenz en Alemania.

"Nuestra forma de comportarnos unos con otros es el más extraño, el más impredecible y el más inexplicable de todos los fenómenos con los que nos vemos obligados a vivir. En toda la naturaleza no hay nada tan amenazante para la humanidad como la humanidad misma."

Lewis Thomas (1981).

Teoría del instinto

Freud postuló que la agresión humana es resultado de redirigir hacia los demás la energía de un impulso primitivo hacia la muerte (al que, hablando sin tanto rigor, llamó "pulsión de muerte"). Lorenz, que estudió el comportamiento animal, vio la agresión como un fenómeno adaptativo y no autodestructivo. Ambos estuvieron de acuerdo con que la energía agresiva es instintiva. Si no se le da salida, supuestamente se acumula hasta que explota o hasta que un estímulo apropiado la "libera", como cuando un ratón activa la trampa. Aunque Lorenz (1976) también afirmó que tenemos mecanismos innatos para inhibir la agresión (como volvernos indefensos), tuvo reservas respecto de las implicaciones de reforzar nuestro "instinto de lucha" sin hacer lo mismo con nuestras inhibiciones. Este desequilibrio, en el enfoque por el cual se liberan las tendencias agresivas, ayuda a explicar por qué más personas han muerto en la guerra en el transcurso del siglo XX que en toda la historia previa de la humanidad.

Comportamiento instintivo
Patrón de comportamiento innato, no aprendido, que se manifiesta en todos los miembros de una especie.

La idea de que la agresión es un instinto se desplomó a medida que la lista de los supuestos instintos humanos aumentó, tanto que llegó a incluir casi todas las formas concebibles de comportamiento humano. Casi 6 000 supuestos instintos fueron incluidos en un sondeo de los libros de ciencias sociales, realizado en 1924. Lo que los científicos sociales intentaban hacer era *explicar* el comportamiento social dándole *nombres*. Es tentador jugar este juego de pretender explicar al nombrar: "¿Por qué se mantienen juntas las ovejas?" "Por su instinto de rebaño". "¿Cómo se sabe que tienen un instinto de rebaño?" "Con sólo verlas: ¡siempre están juntas!"

La teoría del instinto tampoco logra explicar la variación en la agresividad que se observa de una persona a otra y de una cultura a otra. "¿Cómo podría un instinto humano compartido, en lo que se refiere a la agresión, explicar la diferencia entre los pacíficos iroqueses antes de la llegada de los invasores blancos y los hostiles iroqueses después de la invasión?". En el mundo actual, las culturas oscilan entre una Noruega no violenta, donde el asesinato es raro, y los yanomamos sudamericanos, entre cuyos hombres adultos sobrevivientes casi la mitad han estado involucrados en un homicidio. Aunque la propensión humana a agredir pueda no ser calificada de comportamiento instintivo, la agresión sí *tiene* una influencia biológica.

Las tendencias agresivas varían; sin embargo, en ocasiones nuestros ancestros distantes, de hecho, encontraron la agresión como algo adaptativo, observan los psicólogos evolucionistas David Buss y Todd Shackelford (1997). El comportamiento

agresivo era una estrategia para obtener recursos, defenderse contra los ataques, intimidar o eliminar a los rivales, y así quedarse con las hembras, y también para disuadir a la pareja de la infidelidad sexual. Buss y Shackelford anotan que el valor adaptativo de la agresión sirve para explicar los niveles relativamente altos de agresión entre los machos a lo largo de la historia humana. “Esto no implica... que los hombres tengan un ‘instinto de agresión’ en el sentido de una energía acumulada que necesite ser liberada. Por el contrario, los hombres han heredado de sus ancestros exitosos mecanismos psicológicos” que aumentan sus posibilidades de contribuir con sus genes a generaciones futuras.

Influencias neurales

Puesto que la agresión es una forma compleja de comportamiento, no existe un área determinada del cerebro que la controle. Sin embargo, los investigadores **han encontrado**, tanto en los animales como en los seres humanos, **sistemas neurales que facilitan la agresión**. Al activar estas áreas del cerebro, la hostilidad aumenta; al desactivarlas, la hostilidad disminuye. En esta forma, los animales dóciles pueden ser llevados a la furia; y los furiosos, a la sumisión.

Influencias genéticas

La herencia influye en la sensibilización del sistema neural a los estímulos agresivos. Hace mucho tiempo se sabe que los animales de muchas especies pueden ser criados para que sean agresivos. En ocasiones esto se hace con fines prácticos (la cría de gallos de pelea). Otras veces, con fines investigativos. El psicólogo finés Kirsti Lagerspetz (1979) tomó un grupo de ratones albinos y reprodujo aparte los más agresivos y aparte los menos agresivos. Después de repetir el procedimiento durante 26 generaciones, obtuvo un grupo de ratones furibundos y un grupo de ratones plácidos.

La agresividad varía de manera semejante en los primates y en los seres humanos. **Nuestro temperamento** (qué tan intensos y reactivos seamos) **es algo con lo que, en parte, llegamos al mundo, debido a la influencia de la reactividad de nuestro sistema nervioso simpático**. Al ser interrogados por separado, los gemelos idénticos tienen más posibilidades que los gemelos fraternos de estar de acuerdo respecto de si poseen o no un “temperamento violento”. La mitad de los gemelos idénticos de criminales convictos (pero tan sólo 1 de 5 de los gemelos fraternos) también cuenta con antecedentes criminales. **El temperamento que una persona presenta en la infancia, por lo general, perdura**. **Así que, un niño temerario, impulsivo y temperamental está en riesgo de tener un temperamento violento en la adolescencia**. **Con la edad, la influencia genética sobre la agresividad aumenta y la influencia familiar disminuye**.

Influencias bioquímicas

La química sanguínea también influye en la sensibilidad neural a la estimulación agresiva. Tanto los experimentos de laboratorio como los informes policiacos indican que, cuando las personas son provocadas, **el alcohol desencadena la agresión**. **Las personas violentas tienen una mayor tendencia** 1. **a beber** y 2. **a volverse agresivas cuando están intoxicadas**.

Experimentalmente, las personas intoxicadas administran descargas más fuertes o pulsan botones que ocasionan mayor dolor. En el mundo real, las personas que han estado bebiendo cometen cerca de la mitad de las violaciones y de otros delitos violentos. En 65% de los homicidios, el asesino, la víctima o ambos habían estado

bebiendo. Si los alcohólicos que maltratan físicamente a sus esposas logran superar su problema de alcoholismo con el tratamiento, es típico que su comportamiento violento también cese. **El alcohol estimula la agresividad al reducir el grado de conciencia de sí mismo y la capacidad para medir las consecuencias**. **El alcohol desindividualiza y desinhibe.**

Los genes predisponen al pitbull *a la agresividad.*

La agresividad también está relacionada con la hormona sexual masculina, la testosterona. Aunque las influencias hormonales parecen tener una relación más fuerte en los animales inferiores que en los seres humanos, las drogas que disminuyen los niveles de testosterona en los machos humanos violentos logran dominar sus tendencias agresivas. Al oír el silbato del buscapersonas electrónico, los individuos con niveles muy altos de testosterona informan sentirse ligeramente más inquietos y tensos.

Después de alcanzar la edad de 25 años, los niveles de testosterona y las tasas de criminalidad violenta disminuyen conjuntamente. Dentro de los prisioneros convictos por crímenes violentos no provocados, los niveles de testosterona tienden a ser más altos que entre los que se hallan en prisión por crímenes no violentos. **También en el rango normal entre adolescentes y adultos**, **los que tienen niveles altos de testosterona tienen mayor tendencia a la delincuencia, al consumo de drogas y a manifestar respuestas agresivas ante la provocación**. Inyectar testosterona a un hombre no lo hace más agresivo; sin embargo, los hombres con niveles bajos de testosterona, de alguna manera, tienen menor inclinación a reaccionar agresivamente cuando son provocados. **La testosterona es, en cierto modo, como la carga de las baterías**. Cargar excesivamente las baterías de una grabadora portátil no la hará tocar más rápido; no obstante, las baterías con carga baja la harán tocar más lentamente.

Otros culpables, que con frecuencia se encuentran en las escenas de violencia, **son los bajos niveles del neurotransmisor serotonina**, **el mensajero químico que también tiende a estar bajo en las personas deprimidas**. Tanto en los primates como en los seres humanos, generalmente hay bajos niveles de serotonina entre los niños y los adultos dados a la violencia. Disminuir en el laboratorio los niveles de serotonina aumenta la reactividad de las personas ante los eventos que ocasionan disgusto y también su deseo de administrar supuestas descargas eléctricas.

Es importante recordar que el tránsito entre la testosterona, la serotonina y el comportamiento es bidireccional. Por ejemplo, la testosterona puede facilitar la dominancia y la agresividad; pero el comportamiento, que pretende dominar y derrotar a los otros, también estimula los niveles de testosterona. Las personas relegadas a un nivel bajo en la escala socioeconómica tienden a tener bajos niveles de serotonina. Los psicólogos evolucionistas han sugerido que puede tratarse de una forma de la naturaleza para prepararlos a afrontar riesgos.

Así pues, existen importantes influencias neurales, genéticas y bioquímicas sobre la agresión. Las influencias biológicas predisponen a algunas personas más que a otras a reaccionar agresivamente ante el conflicto y la provocación. Enton-

Pregunta: Algunos agresores sexuales violentos, en su deseo por liberarse de sus impulsos persistentes y lesivos, y de reducir los periodos de prisión, han solicitado la castración, operación menos invasiva que una histerectomía. ¿Deberían satisfacerse sus solicitudes? Si así fuera y si se considera que dejan de estar en riesgo de cometer actos de violencia sexual, ¿tendrían que reducirse o eliminarse sus periodos de encarcelamiento?

Las situaciones de frustración contribuyen a incentivar las reacciones agresivas (cortesía de Roberto Romero).

ces, ¿la agresión forma parte de la naturaleza humana en una medida tal que hace que la paz sea algo inalcanzable? La Asociación Americana de Psicología y el Consejo Internacional de Psicólogos se han unido a otras organizaciones para firmar unánimemente una declaración sobre la violencia, elaborada por científicos de una docena de naciones: "es científicamente incorrecto [decir que] la guerra, o cualquier otra formsa de comportamiento violento, esté genéticamente programada en nuestra naturaleza humana [o que] la guerra es ocasionada por el 'instinto' o por cualquier otra motivación aislada". Existen, como veremos, formas para reducir la agresión humana.

Frustración
Obstrucción de un comportamiento que se ha dirigido a alcanzar un objetivo.

Desplazamiento
Redirección de la agresión hacia un objeto diferente al de la fuente de frustración. Por lo general, el nuevo objetivo es más seguro o más aceptable socialmente.

¿Es la agresión una respuesta a la frustración?

La *frustración* es cualquier cosa que *impide* que logremos un objetivo. La frustración aparece cuando nuestra motivación para lograr una meta es muy fuerte, cuando esperamos gratificación y cuando el impedimento es completo.

La energía agresiva no necesariamente explota contra lo que la originó. Aprendemos a no desquitarnos de manera directa, especialmente cuando otros la pueden desaprovechar o castigar; en lugar de ello, *desplazamos* nuestra hostilidad hacia objetivos más seguros. El desplazamiento tiene lugar en la vieja anécdota respecto del hombre que, humillado por su jefe, reprocha a su esposa, quien grita a su hijo, quien da un puntapié al perro, el cual muerde al cartero.

¿Es la agresión un comportamiento social aprendido?

Las teorías sobre la agresión que se basan en el instinto y la frustración suponen que los impulsos de hostilidad hacen erupción a partir de emociones internas, que de forma natural "empujan" la agresión desde dentro. **Los psicólogos sociales sostienen que el aprendizaje también "gatilla" la agresión fuera de nosotros.**

Los beneficios de la agresión

Por la experiencia y la observación de los demás aprendemos que con frecuencia la agresión genera ganancias secundarias. Los experimentos han podido transformar a los animales de dóciles criaturas en luchadores feroces. Por otra parte, las grandes derrotas producen sumisión.

También las personas pueden aprender sobre las recompensas de la agresión. Un niño cuyos actos agresivos logran intimidar a otros niños tendrá más probabilidades de volverse cada vez más agresivo. Los jugadores agresivos de hockey (los que cometen faltas con más frecuencia por jugar rudamente) marcan más tantos que los jugadores no agresivos. Los jugadores adolescentes de hockey, cuyos padres están de acuerdo con el juego físicamente agresivo, son los que manifiestan las actitudes más agresivas en su estilo de juego. **En estos casos, la agresión es instrumental para conseguir ciertos logros.**

Otras formas de agresión son los actos terroristas que permiten que personas inofensivas capten ampliamente la atención. "Mata a uno e intimida a diez mil", afirma un antiguo proverbio chino. En esta era de comunicaciones globales, matar sólo a unos cuantos puede atemorizar a decenas de millones; esto sucedió cuando las muertes de 25 estadounidenses a manos de terroristas, ocurridas en varios incidentes en 1985, infundieron más temor en el corazón de los viajeros que la muerte de 46 000 personas en accidentes automovilísticos, o cuando el atentado terrorista a un edificio federal en la ciudad de Oklahoma, en 1995, captó la atención de toda la nación, así como los atentados del 11 de septiembre en la ciudad de Nueva York, que acapararon la atención del mundo entero.

Aprendizaje por observación

Albert Bandura (1997) propuso una **teoría del aprendizaje social** de la agresión. Él cree que aprendemos la agresión no solamente al experimentar beneficios, sino también observando a los demás. Como ocurre con la mayoría de las formas de comportamiento social, aprendemos la agresión observando cómo actúan los demás y tomando nota de sus consecuencias.

Teoría del aprendizaje social
Teoría que dice que aprendemos el comportamiento social observando e imitando, y siendo premiados y castigados.

La familia. Los hijos de padres punitivos físicamente tienden a utilizar la agresión en sus relaciones con los demás. Sus padres con frecuencia los disciplinaban gritándoles, dándoles palmadas y golpeándolos, es decir, mostrándoles un modelo de agresión como método para manejar los problemas. Por lo general, estos padres también habían tenido padres físicamente punitivos. Aunque la mayoría de los niños maltratados no se convierten en delincuentes ni en padres maltratadores, 30%, en efecto, posteriormente maltratan a sus propios hijos, es decir, cuatro veces más que la tasa de maltrato a nivel nacional. Dentro de las familias, por lo general la violencia conduce a más violencia.

La subcultura. El medio social fuera del hogar también ofrece modelos. **En las comunidades en las que el modelo del "macho" es admirado, la agresión se transmite fácilmente a las nuevas generaciones**. Por ejemplo, **la subcultura violenta de las pandillas juveniles ofrece a sus miembros más jóvenes modelos de agresión.** En los eventos deportivos, tales como los partidos de futbol, la violencia entre los jugadores precede a la mayoría de los incidentes de violencia entre los hinchas seguidores.

Incidentes que generan la agresión

La fórmula para la agresión con frecuencia incluye no solamente la frustración, sino algún otro tipo de experiencias que produzcan aversión, tales como el dolor, el calor desagradable, el ser atacado o la aglomeración excesiva.

Reacción dolor-ataque. Después de recibir una descarga o cualquier otro estímulo doloroso, muchos animales atacarán automáticamente a cualquier otro animal que se encuentre a su alcance.

Dolor. En los seres humanos el dolor estimula la agresividad. Muchos de nosotros podemos recordar cierto tipo de reacción cuando nos golpeamos un dedo del pie o tenemos dolor de cabeza.

Dolor-ataque. Al encontrarse frustrados después de perder algunos asaltos, y sentir dolor, algunos boxeadores reaccionan atacando con más agresividad.

Los estímulos que generan aversión son el gatillo básico de la agresión hostil, más que la frustración. Ciertamente, la frustración es un tipo importante de sensación desagradable. Pero **cualquier evento que produzca aversión, sea éste una expectativa truncada, un insulto personal o el dolor físico, puede desencadenar un estallido emocional**. Incluso el tormento de un estado de depresión aumenta la probabilidad de que se presente un comportamiento agresivo y hostil.

Calor. Las variaciones temporales del clima pueden afectar el comportamiento. Los olores desagradables, el humo del cigarrillo y la polución del aire han sido relacionados con el comportamiento agresivo. Pero la

Los motines tienen más probabilidad de presentarse durante las épocas cálidas de verano. (fotografía: El Espectador*).*

influencia medioambiental más estudiada ha sido el calor. William Griffitt encontró que al estudiar comparativamente estudiantes que respondieron cuestionarios en un salón con temperatura normal, con los que lo hicieron en un salón desagradablemente cálido (por encima de los 90°F), estos últimos reportaron sentirse más cansados y agresivos, a la vez que expresaron mayor hostilidad hacia un extraño. Los experimentos de seguimiento revelan que también el calor desencadena acciones de represalia.

Ataques. Ser atacado o insultado por alguien es algo que especialmente conduce a la agresión.

Aglomeración. El sentimiento subjetivo de no tener suficiente espacio es estresante. Estar en un autobús abarrotado, atrapado en el tránsito lento de una autopista o el hecho de tres personas viviendo en un pequeño dormitorio de una universidad, disminuyen la sensación de autocontrol.

Las áreas urbanas densas, de hecho, presentan tasas más altas de criminalidad y de problemas emocionales. Los residentes de ciudades muy populosas pueden *sentirse* más temerosos, aun cuando no sufran tasas más altas de criminalidad.

Aglomeración
Sensación subjetiva de no tener suficiente espacio por persona.

Influencia de los medios de difusión: la televisión

Hemos visto que la observación de un modelo agresivo puede desencadenar impulsos agresivos en los niños y enseñarles nuevas formas de agresión.

En el hogar promedio, el televisor está encendido siete horas diarias, con un promedio individual para los miembros de la casa de cuatro horas. Las mujeres ven más televisión que los hombres, los que no son blancos más que los blancos, los preescolares y los retirados más que los que asisten a la escuela o trabajan, y los menos educados más que los altamente educados. En su mayor parte, tales hechos respecto de los hábitos de ver televisión de los estadounidenses también se cumplen en los europeos, los australianos y los japoneses.

"El problema con la televisión es que las personas deben sentarse y mantener sus ojos pegados a la pantalla: la familia estadounidense promedio no tiene tiempo para esto. Por ello, los empresarios del espectáculo están convencidos de que... la televisión nunca será un competidor serio de las transmisiones [de radio]."

New York Times, marzo 19 de 1939.

En Estados Unidos seis de cada 10 programas contienen violencia, es decir, actos que imponen la fuerza física o que amenazan con herir o matar, o que en efecto hieren o matan.

Al reflexionar sobre sus 22 años de recuento de crueldad, Gerbner (1994) se lamentaba: "La humanidad ha tenido eras con mucha mayor sed de sangre; pero ninguna tan llena de *imágenes* de violencia como la presente. Nos encontramos en una marea desbordante de representaciones violentas que el mundo nunca ha visto... inundando cada hogar con escenas gráficas de un salvajismo cuidadosamente coreografiado."

¿Tiene esto importancia? ¿Estimulan los crímenes el comportamiento que representan en las horas de mayor audiencia? ¿O, a medida que los observadores participan indirectamente de los actos agresivos, estos espectáculos drenan la energía agresiva?

Una variación sobre la hipótesis de la *catarsis* sostiene que ver dramas violentos permite a las personas liberar sus hostilidades reprimidas. Los defensores de los medios de difusión citan con frecuencia esta teoría y nos recuerdan que la violencia es anterior a la televisión; aunque también es cierto que durante la era de la televisión, en Estados Unidos, los delitos violentos reportados han aumentado varias veces más rápido que la tasa de incremento en la población.

Catarsis

Liberación emocional. El punto de vista de la catarsis acerca de la agresión es que el impulso agresivo se reduce cuando uno "libera" la energía agresiva, bien sea simulando escenas agresivas o teniendo fantasías sobre la agresión.

Efectos de la televisión sobre el comportamiento

CORRELACIÓN ENTRE VER TELEVISIÓN Y EL COMPORTAMIENTO. Las historias de crímenes no constituyen una evidencia científica. Es por ello que los investigadores utilizan los estudios correlativos y experimentales para examinar los efectos de observar la violencia. **Una técnica, comúnmente usada con escolares, se pregunta si ver televisión puede predecir su agresividad.** Hasta cierto punto llega a hacerlo. Cuanto más violento sea el contenido de la televisión que el niño ve, más agresivo será el niño. La relación es modesta, pero se encuentra de manera sistemática en Estados Unidos, Europa y Australia.

¿Podemos, entonces, concluir que una dieta de televisión violenta intensifica la agresión? Quizá tú ya estés pensando que, puesto que se trata de un estudio correlativo, la relación causa-efecto también funcionaría en dirección opuesta. Tal vez los niños agresivos prefieran programas agresivos. O quizás un tercer factor subyacente, como una inteligencia más baja, predisponga a algunos niños a preferir tanto los programas agresivos como a actuar agresivamente.

Tomemos nota de cómo estos estudios ilustran la forma en que los investigadores están ahora utilizando los hallazgos correlativos para *sugerir* causa y efecto. A pesar de ello, un número infinito de posibles terceros factores podría estar creando una relación puramente coincidencial entre ver violencia en la televisión y la agresión. Sin embargo, por fortuna el método experimental puede controlar estos factores externos. Si asignamos algunos niños al azar para que vean una película violenta y otros una no violenta, cualquier diferencia posterior entre los dos grupos en la agresión será debida al único factor que los diferencia, en decir, a lo que vieron.

Experimentos relacionados con ver programas de televisión, en donde habría actos violentos como golpear una muñeca inflada o películas agresivas, generan actos violentos o amplifican la agresión. Ver películas violentas lleva a un aumento de la agresión en los observadores. Cuanto más alta sea la frecuencia del contacto con la violencia es más alto el aumento de la aceptación de las actitudes y el comportamiento agresivo.

"Una de las grandes contribuciones de la televisión es que devolvió el asesinato al hogar al que pertenece. Ver un asesinato por televisión puede ser una buena terapia. Puede ayudarlo a uno a resolver sus antagonismos."

Alfred Hitchcock.

"Mirar espectáculos de acción puede no ser solamente catártico, sino que también puede estimular el juego."

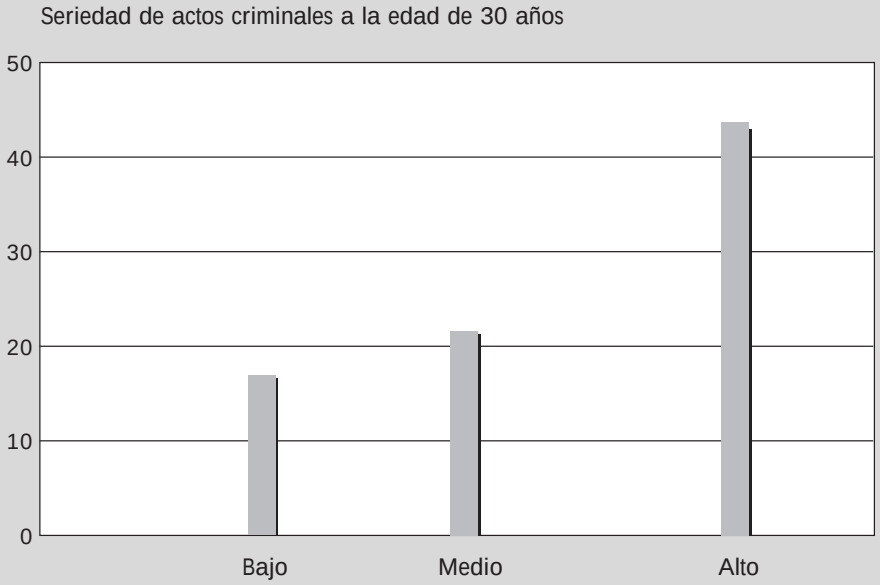
Margaret Loesch, presidenta de la cadena de televisión para niños Fox.

LOS EFECTOS DE LA TELEVISIÓN SOBRE LA FORMA DE PENSAR. Los investigadores también han examinado los efectos cognitivos de observar la violencia. ¿Nos desensibiliza la

Figura 6.6

La televisión en los niños y actividad criminal posterior

Ver violencia en la televisión a la edad de 8 años predijo la presentación de delitos criminales serios a la edad de 30 años.



(Datos tomados de Eron y Huesmann, 1984.)

observación prolongada de la crueldad? ¿Nos distorsiona la percepción de la realidad?

Después de ser testigos de miles de actos de crueldad hay una buena razón para esperar un adormecimiento emocional similar. La respuesta más común podrá entonces transformarse en la siguiente: "No me molesta en lo absoluto." Tal contestación fue precisamente la que Victor Cline y sus colegas (1973) encontraron, al medir la estimulación fisiológica de 121 muchachos de Utah que observaron un brutal combate de boxeo. Al ser comparados con jóvenes que veían muy poca televisión, las respuestas de quienes la veían habitualmente fueron más de indiferencia que de preocupación.

¿El mundo de ficción de la televisión también moldea nuestras concepciones sobre el mundo real? George Gerbner y sus asociados de la Universidad de Pensilvania **sospechan que éste es el efecto más potente de la televisión**. Sus encuestas realizadas, tanto en adolescentes como en adultos, demuestran que **los televidentes asiduos** (cuatro o más horas diarias) **tienen mayor probabilidad** que los televidentes poco frecuentes (dos o menos horas) **a exagerar la frecuencia de la violencia en el mundo que los rodea y a temer ser atacados personalmente**. Una sensación similar de vulnerabilidad ha sido expresada por mujeres sudafricanas después de observar la violencia contra otras mujeres.

A pesar de todo, tal vez el mayor efecto de la televisión se presenta de forma indirecta en la medida en que cada año reemplaza en la vida de las personas mil o más horas de otras actividades. Si como la mayoría de los otros, has invertido más

"Todos los programas de televisión son educativos. El asunto es: ¿qué es lo que enseñan?"

Nicholas Johnson, antiguo titular de la Comisión Federal de Comunicaciones, 1978.

de mil horas anuales viendo televisión, piensa en cómo habrías podido utilizar ese tiempo si no hubieses visto televisión. ¿Qué efecto habría tenido esto en lo que eres hoy?

Podemos concluir que la televisión presenta una cantidad considerable de violencia. Los estudios correlativos y experimentales coinciden en que ver violencia produce un modesto aumento en el comportamiento agresivo, desensibiliza a los observadores ante la agresión y altera sus percepciones de la realidad.

"Los que hemos estado activos por más de 15 años en el estudio [de la televisión] no podemos dejar de estar impresionados con el significado de este medio de difusión sobre la conciencia en formación del niño en desarrollo."

Jerome Singer y Dorothy Singer (1988).

Reducción de la agresión

¿Cómo, entonces, podemos reducir la agresión? ¿Sugieren la teoría y la investigación formas para controlar la agresión?

Catarsis

"A los jóvenes se les debe enseñar a ventilar su ira." Así lo aconsejó Ann Landers. **Si una persona "acumula su ira, tenemos que encontrarle una salida. Tenemos que darle la oportunidad de dejar escapar la presión"**, aseveró el prominente psiquiatra Fritz Perls (1973). Ambas aseveraciones suponen un "modelo hidráulico", es decir, una energía agresiva acumulada que, como agua represada, necesita una salida.

El concepto de catarsis usualmente se adjudica a Aristóteles. Aunque en realidad Aristóteles nada dijo respecto de la agresión, sí sostuvo que podemos "purgar" nuestras emociones experimentándolas y que, por consiguiente, la observación de las tragedias clásicas permitía que la catarsis ("purga") de pena y de temor tuviera lugar. Él creía que exaltar una emoción equivalía a liberar esa emoción. **La hipótesis de la catarsis se ha extendido hasta incluir la liberación emocional, que supuestamente se obtiene no sólo al observar un drama, sino también por medio del recuerdo y la vivencia de los eventos pasados, de la expresión de las emociones sobre diferentes hechos.**

"Ha llegado la hora de traspasar con una bala el corazón de la hipótesis de la catarsis. La creencia de que observar la violencia (o 'ventilarla') libera de las hostilidades, virtualmente nunca ha sido apoyada por la investigación."

Carol Tavris (1988, p. 194).

Al suponer que el acto agresivo o la fantasía drenan la agresión acumulada, algunos terapeutas y líderes grupales animan a las personas a que ventilen la agresión reprimida representándola abiertamente, por ejemplo golpeándose mutuamente con bates de espuma o golpeando la cama con una raqueta de tenis, y gritando. Algunos psicólogos aconsejan a los padres que animen a sus hijos a liberar la tensión emocional por medio del juego agresivo.

En las pruebas de laboratorio sobre la hipótesis de la catarsis Jack Hokanson y sus colegas encontraron que cuando a un grupo de estudiantes de la Universidad Estatal de La Florida se le permitía contraatacar a alguien que lo había provocado, su excitación (medida por medio de la presión sanguínea) regresaba más rápidamente a lo normal. Pero este efecto calmante de la represalia se presenta sólo en circunstancias específicas, es decir, cuando el objetivo es el agresor real y no un sustituto. Por otra parte, la represalia debe ser justificable y el objetivo no intimidante, de tal manera que la persona no se sienta posteriormente culpable o ansiosa.

¿Reduce esa agresividad la agresión posterior? **En algunos experimentos, agredir ha conducido a un aumento en la agresión.** Ebbe Ebbesen y sus coinvestigadores (1975) entrevistaron a 100 ingenieros y técnicos, estando enardecidos, poco después de haber recibido la noticia de su despido. A algunos se les hicieron preguntas que les daban la oportunidad de expresar su hostilidad contra su empleador o supervisor: "¿Qué ejemplos pueden recordar en los que la compañía no fue justa con usted?" Después de lo anterior, respondieron a un cuestionario que evaluaba las actitudes hacia la compañía y hacia el supervisor. ¿Redujo la hostilidad la oportunidad previa para "ventilarla" o "drenarla"? Por el contrario, la hostilidad aumentó. **Manifestar la hostilidad generó más hostilidad.**

"Quien da paso a los ademanes violentos aumentará su ira."

Charles Darwin, *La expresión de la emoción en el hombre y los animales,* 1872.

Un investigador clínico examina la catarsis

John Bradshaw, en su *best-seller*, *El regreso a casa: la reivindicación y defensa del niño interior* (*Homecoming: Reclaiming and Championing Your Inner Child*), da detalles de varias de sus técnicas imaginativas: pedir perdón al niño interior, separarse de uno de sus padres y encontrar al otro, o como Jesús, halagar al niño interior o escribir la historia de la propia niñez. Estas técnicas tienen el nombre de catarsis, es decir, el compromiso emocional con los eventos pasados cargados de trauma. La catarsis es algo magnífico de experimentar e impresionante de contemplar. Llorar, enfurecerse con los padres muertos hace mucho tiempo, abrazar al niñito herido que una vez fuimos, son todas cosas conmovedoras. Tendría uno que ser de piedra para no llegar a las lágrimas. Después, durante horas, puede quedar una sensación de limpieza y tranquilidad, quizá por primera vez en años. Despertarse, comenzar de nuevo y partir una vez más tiene su atractivo.

Enfoque

La catarsis, como técnica terapéutica, ha perdurado durante más de cien años. Era uno de los pilares del tratamiento psicoanalítico, pero ha dejado de serlo. Su principal atractivo es el rescoldo que deja. Su principal inconveniente es que no hay evidencia de que funcione. Al enterarse de cuántas personas la ponen en práctica, se oyen grandes alabanzas. Al enterarse de si algo cambia, la catarsis no sale muy bien librada.

Tomado de Martin E. P. Seligman, *Lo que usted puede y no puede cambiar: guía completa para la superación exitosa* (*What your can change and what you can't: The complete guide to successful self-improvement*).

El control de la agresión: cambio de actitud

UNA PROPUESTA DE APRENDIZAJE SOCIAL. Si el comportamiento agresivo es aprendido, entonces hay esperanza de que se pueda controlar. Revisemos brevemente los factores que influyen en la agresión y especulemos sobre cómo contrarrestarlos.

Las experiencias que nos producen aversión, tales como las expectativas frustradas y los ataques personales, nos predisponen a la agresión hostil. Por ello, es sensato abstenerse de sembrar expectativas falsas e inalcanzables en la mente de las personas. Las recompensas y los costos anticipados influyen en la agresión instrumental. Esto sugiere que **deberíamos retribuir el comportamiento cooperativo y no el agresivo**. Experimentalmente, los niños se vuelven menos agresivos cuando quienes los cuidan no tienen en cuenta su comportamiento agresivo y más bien refuerzan su comportamiento no agresivo. Castigar al agresor sistemáticamente es menos efectivo. La amenaza de castigo es un disuasor de la agresión sólo en condiciones ideales, es decir, cuando el castigo es fuerte, rápido y seguro; cuando se combina con recompensas por el comportamiento deseado, y cuando quien lo recibe no tiene ira. A falta de tal disuasión puede presentarse la agresión.

"Fue en medio de las expectativas crecientes y del mayor, aunque inadecuado, gasto social que tuvieron lugar los motines de 1967 y 1968 en Estados Unidos."

Jessie Jackson (1981).

Sin embargo, existen límites para la efectividad del castigo. La mayor parte de la agresión mortal es impulsiva e intensa; es resultado de una discusión, de un insulto o de un ataque. Siendo así, **debemos *prevenir* la agresión antes de que ocurra. Tenemos que enseñar estrategias no agresivas para la resolución de los conflictos.** Si la agresión mortal fuera únicamente fría e instrumental tendríamos la esperanza de que, esperando a que ocurriera y posteriormente castigando severamente al criminal, se acabaría con tales actos. En ese contexto, los Estados que imponen la pena de muerte pueden tener una tasa de asesinatos más baja que los Estados que no lo hacen. Pero en nuestro mundo de homicidios bajo el dominio de la ira tal cosa no es cierta.

El castigo físico también puede tener efectos colaterales negativos. El castigo es un estímulo que genera rechazo; sirve de modelo para el comportamiento que busca evitar. Además, es coercitivo (recordemos que rara vez internalizamos las accio-

nes coaccionadas por medio de justificaciones externas fuertes). Éstas son razones por las que los adolescentes violentos y los padres que maltratan a sus hijos proceden con tanta frecuencia de hogares en los que la disciplina tenía la forma de castigo físico severo.

Con el fin de propiciar un mundo más amable, podríamos modelar y recompensar la sensibilidad y la cooperación desde una edad temprana, quizás entrenando a los padres para disciplinar sin violencia. Los programas de entrenamiento estimulan a los padres a **que refuercen los comportamientos deseables y a elaborar los planteamientos de una manera positiva** ("Cuando termines de limpiar tu cuarto puedes ir a jugar", en lugar de "Si no limpias te quedas castigado"). Uno de los "programas para el reemplazo de la agresión" ha reducido las tasas de arrestos por reincidencia entre delincuentes juveniles y miembros de pandillas enseñándole a los jóvenes y a sus padres destrezas de comunicación, entrenándolos a controlar la ira y aumentando su nivel de razonamiento moral.

Si observar modelos agresivos disminuye las inhibiciones y favorece la imitación, entonces también **podemos reducir las representaciones brutales y deshumanizantes en las películas y en la televisión, pasos comparables con los que ya se han tomado para reducir las representaciones racistas y sexistas**. También es posible vacunar a los niños contra los efectos de la violencia en los medios de difusión. Tras haber perdido la esperanza de que las cadenas de televisión alguna vez "enfrentarían los hechos y cambiarían su programación", Eron y Huesmann (1984) **enseñaron** a 170 niños de Oak Park, Illinois, que la televisión representa al mundo de manera irreal, que la agresión es menos frecuente y efectiva de lo que sugiere la televisión y **que el comportamiento agresivo es indeseable** (a partir de la investigación sobre las actitudes, Eron y Huesmann animaron a los niños para que llegaran por sí mismos a estas conclusiones y a que atribuyeran las críticas que expresaban a sus propias convicciones. **Al ser estudiados nuevamente dos años más tarde, estos niños estaban menos influenciados por la violencia en la televisión que los niños no entrenados.**

Los estímulos agresivos también desencadenan agresión. Esto sugiere la **reducción de la disponibilidad de las armas**, tales como las armas de fuego manuales. En 1974, Jamaica puso en marcha un amplio programa contra el crimen, que incluía un control estricto sobre las armas y la censura de escenas con armas de fuego en la televisión y el cine. Al año siguiente, los robos a mano armada disminuyeron en 25% y las heridas no fatales por arma de fuego, en 37%. En Suecia, la industria de los juguetes ha descontinuado la venta de juguetes de guerra. El Servicio de Información sueco (1980) expresa la actitud nacional: "Jugar a la guerra significa aprender a resolver las disputas a través de medios violentos."

Sugerencias como éstas pueden ayudarnos a minimizar la agresión. Pero teniendo en cuenta la complejidad de las causas de la agresión y la dificultad para controlarlas, quién sentiría el optimismo expresado en el pronóstico de Andrew Carnegie de que en el siglo XXI "Matar a un hombre será considerado tan repugnante como hoy en día consideramos repugnante el comerse uno". Desde que Carnegie pronunció estas palabras en 1900, unos 200 millones de seres humanos han sido asesinados. Constituye una triste ironía que, aunque hoy entendamos más que nunca la agresividad humana, la inhumanidad de la humanidad difícilmente ha disminuido.

CONFLICTO Y CONCILIACIÓN

Casi todas las naciones aseguran estar interesadas únicamente en la paz, pero al desconfiar de las demás se arman en defensa propia. El resultado es un mundo que vio 110 millones de muertes relacionadas con la guerra en el siglo XX, un mundo que continúa teniendo un arsenal de armas nucleares equivalente a 700 veces el

poder explosivo utilizado en la Segunda Guerra Mundial y en las guerras de Corea y Vietnam juntas, un mundo que invierte 1.4 millones de dólares por minuto en armas y ejércitos.

El **conflicto** es semejante en todos los niveles, desde las naciones en la carrera armamentista y los servios de Bosnia en guerra con los musulmanes, hasta los ejecutivos de las empresas en conflicto salarial con los trabajadores y las parejas de casados que se pelean. Aunque su percepción sea o no cierta, las personas en conflicto tienen la sensación de que la victoria de un lado es la derrota del otro. “Queremos la paz y la seguridad.” “También nosotros, pero ustedes nos amenazan.” “Queremos mayores salarios.” “No se los podemos dar.” “Quisiera que apagaras la música.” “Yo la preferiría puesta.”

Una relación o una organización sin conflictos probablemente sea algo apático. Conflicto significa estar involucrado, compromiso e interés. Si se logra el entendimiento y hay reconocimiento, puede estimular relaciones humanas renovadas y mejoradas. Sin conflicto, las personas rara vez enfrentan o resuelven sus problemas.

La paz, en su sentido más positivo, es algo más que el cese del conflicto abierto; más que la calma tensa, frágil y superficial. La paz es el resultado de un conflicto manejado creativamente, en el que las partes reconcilian las diferencias que han percibido y llegan a un acuerdo genuino. “Nosotros obtuvimos nuestro aumento salarial. Ustedes obtuvieron mayores ingresos. Ahora nos ayudamos mutuamente para lograr nuestras aspiraciones.”

Definición

Conflicto es la incompatibilidad que se percibe de las acciones o los objetivos.

Dilemas sociales

Varios de los problemas que constituyen la mayor amenaza para la naturaleza humana, como las armas nucleares, el calentamiento del planeta, la sobrepoblación y el agotamiento de los recursos naturales, **se presentan en la medida en que las diferentes partes persiguen su interés personal, irónicamente en detrimento de la colectividad**. Cualquiera puede pensar aisladamente: “Me costará muchísimo comprar valiosos dispositivos para el control de la polución. Además, mi contribución a la polución es insignificante.” Muchos otros hacen el mismo razonamiento y el resultado es la contaminación del aire y del agua.

En algunas sociedades los individuos se benefician al tener muchos hijos que, ellos suponen, pueden ayudar a la familia a realizar tareas y son fuente de seguridad en la vejez de los padres. Pero cuando la mayoría de las familias tienen muchos hijos, **el resultado es la devastación colectiva y la sobrepoblación. Las decisiones que son gratificantes de manera individual se vuelven lesivas para la colectividad**. Por consiguiente, se presenta un dilema urgente: ¿cómo podemos reconciliar el bienestar de los individuos, incluyendo su derecho a buscar sus intereses personales, con el bienestar de la comunidad?

El dilema del prisionero

El dilema se deriva de una anécdota relacionada con dos sospechosos que son interrogados por separado por el fiscal del distrito. Son culpables en conjunto; sin embargo, el fiscal de distrito cuenta solamente con evidencia para condenarlos por delitos menores. Por ello, idea un incentivo para que cada uno confiese en privado. Si uno confiesa y el otro no, el fiscal de distrito concederá al confesor la inmunidad (y utilizará la confesión para acusar al otro de un delito mayor). Si ambos confiesan, cada uno recibirá una sentencia moderada. Si ninguno de los dos confiesa, cada uno recibirá una sentencia leve. El esquema de la figura 6.7 resume las opciones. Al enfrentarte ante tal dilema, ¿tú confesarías?

Para llevar al mínimo la sentencia propia, muchos confesarían; a pesar del hecho de que la confesión mutua da lugar a sentencias más severas que si ninguno confesase. Observemos a partir del esquema que, sin importar la decisión del otro prisionero, cada uno sale mejor librado confesando. Si el otro confiesa, éste recibe una sentencia moderada en lugar de una severa. Si el otro no confiesa, éste sale libre. Por supuesto, cada prisionero razona de la misma forma. De ahí surge la trampa social.

En unos 2 000 estudios, estudiantes universitarios se han enfrentado con variaciones del dilema de los prisioneros presentando los resultados, no en términos de tiempo en prisión, sino en premios, dinero o puntaje para un curso. Como ilustra la

Figura 6.7

El dilema de los prisioneros

En cada uno de los cuadros, el número localizado arriba de la diagonal representa el resultado del prisionero *A*. Así que, si ambos prisioneros confiesan, a ambos les darán cinco años. Si ninguno confiesa, cada uno recibirá un año. Si uno confiesa, ése será dejado en libertad a cambio de la evidencia utilizada para acusar al otro de un crimen que merecerá una sentencia de diez años. Si tú fueras uno de los prisioneros, ¿confesarías?

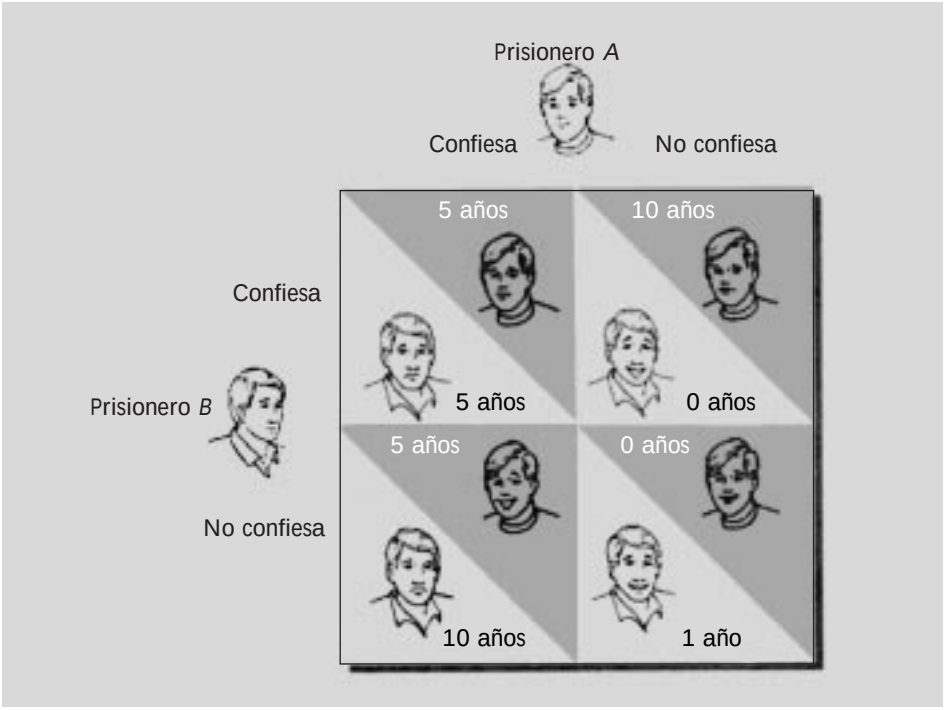


Figura 6.8

Versión de laboratorio del dilema de los prisioneros

Los números representan alguna retribución, por ejemplo dinero. En cada casilla el número que está por encima de la diagonal es el resultado de la persona *A*.

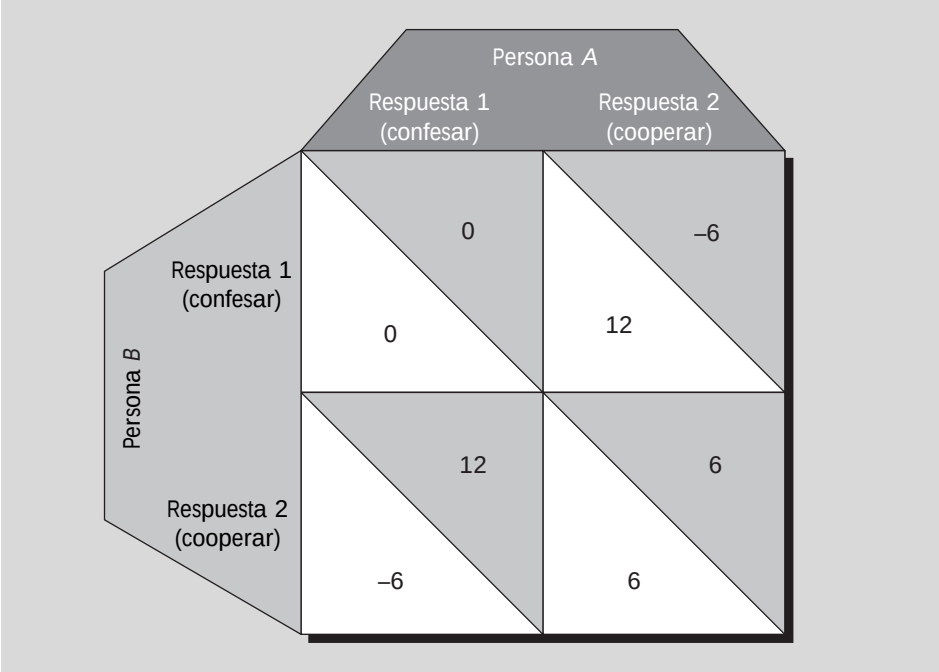


figura 6.8 en cualquier situación dada, cualquiera de los dos sale mejor librado confesando (ya que tal comportamiento utiliza la cooperación del otro o lo protege contra la explotación del otro). Sin embargo, y aquí está el obstáculo, **al no cooperar, ambas partes terminan mucho peor que si hubieran tenido confianza mutua no confesando y en esa forma habrían obtenido un beneficio conjunto**. Es frecuente que dicho dilema atrape a los que participan en un aprieto enloquecedor donde ambos se dan cuenta de que *podrían* beneficiarse mutuamente, **pero al no confiar el uno en el otro, quedan "atrapados" en no cooperar**.

La tragedia de las áreas comunes

Muchos dilemas sociales involucran a más de dos partes. El efecto invernadero es consecuencia de la deforestación generalizada y del bióxido de carbono que emiten los vehículos automotores, los quemadores de petróleo y las plantas generadoras de energía alimentadas con carbón. Cada auto que consume gasolina contribuye infinitesimalmente al problema y el daño que produce se diluye entre muchas personas. Para idear modelos de este tipo de conflictos sociales, los investigadores han elaborado en el laboratorio dilemas que involucran a mucha gente.

Una metáfora para la naturaleza insidiosa de los dilemas sociales es lo que el ecólogo Garrett Hardin llamó la tragedia de las áreas comunes. Tomó el nombre de las áreas de pastoreo localizadas en el centro de los antiguos pueblos ingleses, pero "áreas comunes" pueden ser aire, agua, ballenas, galletas o cualquier recurso limitado compartido. Si todos usamos el recurso con moderación, permitiremos que se restablezca por sí mismo tan rápidamente como lo utilizamos. La yerba crecerá,

las ballenas se reproducirán y el tarro de las galletas será provisto. De no ser así, entonces se presenta la tragedia de las áreas comunes.

La polución ambiental es la suma de muchas poluciones menores, cada una de las cuales beneficia a los responsables individuales mucho más de lo que se beneficiarían a sí mismos y al ambiente si dejaran de contribuir a la polución. Arrojamos basura en lugares públicos como calles, parques, zoológicos, pero mantenemos limpio nuestro espacio personal. Agotamos nuestros recursos naturales, porque los beneficios personales inmediatos de darse una larga ducha caliente, por ejemplo, superan a los costos aparentemente inconsecuentes. Los balleneros sabían que otros explotarían las ballenas si ellos no lo hacían y que tomar unas cuantas ballenas casi no aminoraría la especie. Allí exactamente residía la tragedia. El asunto de todos, la conservación, se convirtió en asunto de nadie.

En los juegos del dilema de los prisioneros y de la tragedia de las áreas comunes hay varios puntos en común. En primer lugar, en ambos casos las personas se sienten tentadas a explicar su propio comportamiento según la situación ("Tenía que protegerme contra la explotación de mi oponente") **y a explicar el comportamiento de sus compañeros como consecuencia de su disposición** ("Ella era muy codiciosa", "Él no era confiable"). La mayor parte no se da cuenta de que sus contrapartes los están viendo con el mismo error fundamental de atribución.

En segundo lugar, los motivos cambian con frecuencia. Al comienzo, las personas están ansiosas por obtener algún dinero fácil, luego por minimizar sus pérdidas, y finalmente por guardar las apariencias y evitar la derrota. Estos motivos cambiantes son sorprendentemente similares a los motivos también aparentemente cambiantes del presidente Johnson durante la intensificación de la guerra del Vietnam de los años sesenta. Cuando empezó, sus discursos describían la preocupación de Estados Unidos por la democracia, la libertad y la justicia. A medida que el conflicto escalaba, la preocupación que el presidente había expresado comenzó a convertirse en la protección del honor de su país y en la manera de evitar la humillación nacional al perder una guerra.

Juegos que no suman cero

Juegos en los que los resultados no tienen que sumar cero. Al cooperar, ambos pueden ganar. Al competir, ambos pueden perder (también llamados situaciones de motivos contradictorios*).*

En tercer lugar, la mayoría de los conflictos de la vida real, como el dilema de los prisioneros y el dilema de las áreas comunes, ***son juegos que no suman cero***. Las ganancias y pérdidas de los dos lados no tienen que sumar cero. Ambos pueden ganar o perder. Cada juego enfrenta los intereses inmediatos de los individuos con el bienestar del grupo. Cada uno es una diabólica trampa social que muestra cómo, aunque los individuos se comporten "racionalmente", el perjuicio puede ser el resultado. Ninguna persona malintencionada hizo planes para que Los Ángeles se asfixiara en *smog*, ni para la horrenda destrucción causada por el conflicto en Bosnia, ni para que la atmósfera terrestre se calentara por una cubierta de bióxido de carbono.

Resolución de los dilemas sociales

En aquellas situaciones que en verdad constituyen trampas sociales, ¿cómo podemos inducir a las personas para que cooperen mutuamente en su mejoramiento? La investigación con los dilemas de laboratorio revela varias formas.

Regulación. Todas las naciones **creamos leyes y regulaciones para el bien común**. Una Comisión Internacional de Balleneros establece una cuota de recolección "concertada", que permite que las ballenas se reproduzcan. **Estados Unidos y la antigua Unión Soviética se comprometen con un Tratado de Prohibición de las Pruebas Atmosféricas que reduce la radiación en nuestro aire común.** Cuando sean reforzadas, las regulaciones ambientales igualarán la carga para todos; ninguna industria del acero temerá que las otras compañías obtengan ventajas competitivas al descuidar sus responsabilidades ambientales.

Pero, en la vida diaria, la regulación tiene costos: de administración y de reforzamiento de las regulaciones, en disminución de la libertad personal. Surge entonces una imprevisible cuestión política: ¿en qué punto los costos de regulación son mayores que sus beneficios?

Lo pequeño es hermoso. Existe otra forma de resolver los dilemas sociales: hacer que el grupo sea pequeño. En las áreas comunes pequeñas, cada persona se siente más responsable y efectiva. A medida que el grupo crece, con más frecuencia las personas piensan "de todas maneras no habría tenido mucha importancia", lo cual es una excusa común para no cooperar. En grupos pequeños también las personas se sienten más identificadas con el éxito del grupo. Cualquiera otra cuestión que pueda favorecer la identidad del grupo aumentará también la cooperación. Incluso, sólo unos minutos de discusión o la simple creencia de que uno comparte similitudes con los demás del grupo puede aumentar la "sensación de nosotros" y la cooperación.

En los grupos pequeños más que en los grandes, también **los individuos tienen mayor tendencia a no tomar más que su cuota individual de recursos disponibles**. En la isla Puget Sound donde crecí, nuestro pequeño vecindario compartía una fuente común de agua. En los días cálidos de verano, cuando el reservorio disminuía, se encendía la luz que indicaba a las 15 familias que el agua debía ser utilizada con medida. Al reconocer nuestra responsabilidad de unos con otros y sentir que nuestro racionamiento realmente tenía importancia, cada uno lo ponía en práctica. El reservorio nunca se secó.

En áreas comunes mucho más grandes, como por ejemplo una ciudad, la conservación voluntaria es mucho menos exitosa. Puesto que el daño que uno hace se diluye entre muchos otros, cada individuo puede evadir su contribución personal haciendo una racionalización. Es por ello que algunos psicólogos sociales y teóricos de la política sostienen que, en cuanto sea posible, las áreas comunes deben dividirse en territorios más pequeños.

"Para aquello que es común a la mayoría, se le conceden los mínimos cuidados."

Aristóteles.

Comunicación. Para escapar a la trampa social, las personas deben comunicarse. En el laboratorio, la comunicación del grupo a veces degenera en amenazas e insultos. **Con más frecuencia, la comunicación permite a los grupos cooperar más, mucho más**. **La discusión del dilema forja la identidad del grupo favoreciendo la preocupación por el bienestar del mismo.** Crea normas de grupo y expectativas de consenso, y ejerce presión sobre los miembros para que la sigan. Además, **permite que las personas se comprometan con la cooperación**.

La comunicación abierta, clara y directa también reduce la desconfianza. Sin comunicación, quienes esperan que los demás no cooperen, usualmente ellos mismos se rehusarán a cooperar. El que desconfía casi es seguro que tiene que ser un no cooperador (para protegerse contra la explotación). **La falta de cooperación, a su vez, fomenta mayor desconfianza** ("¿Qué más podía haber hecho? Se trata de un mundo inmisericorde"). En los experimentos, la comunicación reduce la desconfianza permitiendo que las personas lleguen a acuerdos que conducen al mejoramiento común.

"Mi creencia personal es que el comportamiento de los rusos y de los chinos está tan influenciado por la sospecha de nuestras intenciones como lo está el nuestro por la sospecha de las suyas. Esto querría decir que tenemos una gran influencia en su comportamiento, o sea, que al tratarlos como si fueran hostiles nos aseguraremos de su hostilidad."

J. William Fulbright, senador de Estados Unidos (1971).

Cambio en los beneficios. La cooperación aumenta cuando los experimentadores modifican el esquema de beneficios para conseguir que la cooperación sea más productiva y la explotación menos productiva. Cambiar los beneficios también ayuda a resolver los dilemas reales. En algunas ciudades las autopistas se congestionan y la atmósfera se contamina porque las personas prefieren disfrutar de la conveniencia de manejar ellas mismas directamente al trabajo. Cada uno sabe que un auto más no añade gran cosa a la congestión y a la polución. Para alterar los cálculos personales costo-beneficio, hoy muchas ciudades dan incentivos a quienes acuerdan tras-

ladarse juntos al lugar de trabajo utilizando por turnos el vehículo de cada uno, tales como líneas específicamente designadas en las autopistas o reducción en los peajes.

Para resumir, podemos minimizar el atrapamiento destructivo en los dilemas sociales estableciendo reglas que regulen el comportamiento al servicio propio, manteniendo los grupos pequeños, permitiendo que las personas se comuniquen, cambiando los beneficios para hacer que la cooperación sea más gratificante e invocando normas altruistas, así como las normas de responsabilidad social, reciprocidad, equidad y mantenimiento de los compromisos personales.

Competencia, percepción de injusticia

Cuando las personas compiten por recursos escasos, las relaciones humanas con frecuencia se hunden en el prejuicio y la hostilidad. En sus famosos experimentos, Muzafer Sherif encontró que la competencia por ganar o perder convirtió rápidamente a los extraños en enemigos, desencadenando el enfrentamiento abierto, incluso entre muchachos normales e íntegros.

Los conflictos también surgen cuando las personas se sienten tratadas **injustamente**. De acuerdo con la teoría de la equidad, las personas definen la justicia como la distribución de las ganancias en proporción a sus contribuciones. Los conflictos se presentan cuando las personas están en desacuerdo con el grado de sus retribuciones y con la equidad de sus beneficios. Es frecuente que los conflictos contengan un núcleo de objetivos incompatibles, rodeado de una espesa cubierta de **interpretaciones erradas** sobre los motivos y objetivos del adversario. Con frecuencia, las partes en conflicto tienen percepciones de imagen de espejo.

Para cambiar el comportamiento, muchas ciudades han modificado el esquema de beneficios. Los carriles rápidos exclusivos para quienes comparten el automóvil aumentan los beneficios de hacerlo y los costos de manejar solo.

Percepciones de imagen en espejo

Hasta un grado sorprendente, los errores de percepción de quienes se encuentran en conflicto son mutuos. Las personas en conflicto se atribuyen virtudes similares a sí mismas y defectos a la otra. Cuando el psicólogo estadounidense Urie Bronfenbrenner (1961) visitó **la antigua Unión Soviética en 1960**, después de conversar con muchos ciudadanos rusos corrientes, **quedó sorprendido al oírlos decir las mismas cosas sobre Estados Unidos que los estadounidenses estaban expresando de los rusos**. Los rusos afirmaban que el gobierno de Estados Unidos era militarmente agresivo; que había explotado y engañado al pueblo estadounidense, y que diplomáticamente no era confiable. "Lenta y dolorosamente se imponía sobre uno que la imagen distorsionada que los rusos tenían de nosotros era curiosamente similar a la que nosotros teníamos de ellos, es decir, una imagen en espejo."

Las percepciones de imagen en espejo también avivaron la carrera armamentista. Los planteamientos políticos revelaron que las personas de ambas naciones: **1**. preferían el desarme mutuo a cualquier otro resultado, **2**. querían por encima de todo que no hubiera desarme mientras el otro lado permanecía armado, pero **3**. tenían la percepción de que el otro lado prefería alcanzar la superioridad militar. Así pues, aunque ambas naciones aseguraban preferir el desarme, las dos se sentían obligadas a armarse.

Cuando ambas partes creen que mutuamente desean la paz piensan: "Nosotros queremos la paz, ellos son hostiles", cada uno puede tratar al otro de manera que favorezca la confirmación de sus expectativas. Los conflictos internacionales también, en ocasiones, están alimentados por la impresión de que existe la combinación de un líder malo con gente buena.

"Las actuales tensiones y su amenaza de aniquilación nacional se mantienen vivas gracias a dos grandes ilusiones. Una, la creencia total por parte del (antiguo) mundo soviético de que los países capitalistas se preparan para atacarlos, que tarde o temprano tendremos la intención de dar el golpe. La otra, la total creencia por parte de los países capitalistas de que los (antiguos) soviéticos se están preparando para atacarnos, de que tarde o temprano tienen la intención de dar el golpe."

General Douglas MacArthur (1966).

Tabla 6.1

Percepciones de imagen en espejo que avivaron la carrera armamentista

Suposición	Ejemplo de una de las afirmaciones del presidente de Estados Unidos	Ejemplo de una de las afirmaciones del secretario general soviético
1. "Preferimos el desarme mutuo"	"Queremos más que nada unirnos a ellos en la reducción del número de armas" (*New York Times,* 6/15/84)	"No buscamos... la superioridad militar sobre ellos; deseamos la terminación y no la continuación de la carrera armamentista" (*New York Times,* 3/12/85)
2. "Debemos evitar el desarme mientras los otros permanezcan armados"	"Nos rehusamos a debilitarnos mientras adversarios potenciales permanezcan enfrascados en sus aventuras imperialistas" (*New York Times,* 6/18/82)	"Nuestro país no busca la superioridad [nuclear], pero tampoco permitirá que se alcance la superioridad sobre él" (*Pravda,* 4/9/84)
3. "A diferencia de nosotros, los otros buscan la superioridad militar"	"Para los [antiguos] líderes soviéticos la paz no es el problema real; por el contrario, el problema es la intención de extender su dominio por medio del poder militar" (*New York Times,* 6/28/84)	"El principal obstáculo (y el curso entero de las conversaciones de Ginebra es clara evidencia de esto) lo constituyen los intentos de los Estados Unidos y sus aliados por conseguir la superioridad militar" (*Pravda,* 1/3/84)

Adaptado de Plous (1985, 1993).

Conciliación: estrategias

¿Cuáles son estos ingredientes de paz y armonía?

Los psicólogos sociales han centralizado su atención en cuatro estrategias para ayudar a los enemigos a convertirse en camaradas. Podemos recordarlas como las cuatro *ces* para la obtención de la paz: contacto, cooperación, comunicación y conciliación.

Contacto

Si ponemos en contacto cercano a dos individuos o grupos en conflicto, ¿podrían conocerse y sentir mutuo agrado? Hemos visto que bien podría suceder. La proximidad (además de la interacción que la acompaña, de la anticipación de la interacción y de la simple exposición) refuerza el agrado. El reciente descenso del prejuicio racial en Estados Unidos siguió muy de cerca a las normas contra la segregación, hecho que demostró que las "actitudes siguen al comportamiento".

¿LA ABOLICIÓN DE LA SEGREGACIÓN RACIAL MEJORA LAS ACTITUDES RACIALES? La abolición de la segregación racial escolar ha producido beneficios medibles, como haber logrado que más negros asistan y tengan éxito en las universidades. Sucedió lo mismo en las escuelas, los vecindarios y los sitios de trabajo.

Las actitudes de los blancos hacia los negros mejoraron después de la Segunda Guerra Mundial en diversos contextos sociales, tales como con los clientes de departamentos, vecinos, estudiantes, en condominios, etcétera, lo que comprueba que el contacto racial disminuye los prejuicios.

Encuestas realizadas a cerca de 4 000 europeos revelan que la amistad es la clave del contacto exitoso: si uno tiene un amigo de un grupo minoritario, percibirá una posibilidad mucho mayor de manifestar simpatía y apoyo hacia el grupo del amigo y, de algún modo, incluso un mayor apoyo a la inmigración de ese grupo.

De igual manera, los sentimientos contra los homosexuales son menores entre quienes conocen homosexuales personalmente. Estudios adicionales de actitudes contra los ancianos, los enfermos mentales, los pacientes con sida y los discapacitados confirman que el contacto frecuente pronostica actitudes positivas.

Contacto en igualdad de posición social

Contacto que se realiza sobre bases igualitarias. Así como una relación entre personas de posiciones sociales no igualitarias genera actitudes compatibles con su relación, lo mismo ocurre con relaciones entre quienes mantienen una igualdad de posición social. Siendo así, para reducir el prejuicio, el contacto interracial debe efectuarse entre personas de igual posición social.

¿La ausencia de segregación mejora las actitudes raciales?

Un factor básico es la cantidad de *contacto* interracial. En efecto, así parece ser. Estudios efectuados entre empleados de tiendas, soldados y vecinos de complejos habitacionales involucraban un contacto interracial considerable, mayor que el requerido para reducir la ansiedad que caracteriza el contacto intergrupal inicial. Otros estudios que comprenden contacto personal prolongado, como el ocurrido entre prisioneros blancos y negros, y entre muchachas blancas y negras en campos de verano interraciales, muestran beneficios similares. Cuando los jóvenes estadounidenses han ido a estudiar a Alemania o a Gran Bretaña, entre más contacto han tenido con las personas del país anfitrión, adoptan actitudes más positivas.

Es importante que el contacto sea un *contacto en igualdad de posición social*, como el que se presenta entre los empleados de tiendas, los soldados, los vecinos, los prisioneros y los campistas de verano.

Cooperación

Aunque el contacto en igualdad de posición puede ayudar a la conciliación, a veces no es suficiente. No sirvió cuando Muzafer Sherif detuvo la competencia entre Águilas y Cascabeles, y juntó a los grupos en actividades no competitivas como la observación de películas, el lanzamiento de fuegos artificiales y las comidas. Para ese entonces, su hostilidad era tan intensa que lo que el contacto permitía era la

Las dificultades compartidas son un poderoso gatillo que desencadena la cooperación (fotos J. B. Prado).

oportunidad para que se presentaran hostigamientos y ataques. Cuando un Águila era golpeado por un Cascabel, sus compañeros Águilas lo presionaban para que "se desquitara". Obviamente, eliminar la segregación de los dos grupos no había podido promover su integración social. Lo que los hace funcionar es ser interdependientes, unidos, cooperar para luchar contra un enemigo común; sólo así se logrará la meta en común. Un ejemplo sería la unión y cooperación de todos "los humanos ante la invasión alienígena".

AMENAZAS EXTERNAS COMUNES. ¿Alguna vez, junto con otros, has sido víctima del clima del entorno, o te has visto acosado como parte de la iniciación para ingresar a un grupo, o has sido castigado por un profesor, o perseguido y ridiculizado debido a tu identidad social, racial o religiosa? Si es así, es posible que recuerdes sentirte cerca de quienes, junto contigo, compartieron la dificultad. Posiblemente las barreras sociales preexistentes fueron dejadas a un lado a medida que se ayudaron mutuamente para desatascarse de entre la arena o lucharon para manejar un enemigo común.

Este comportamiento amigable es común entre quienes experimentan una amenaza compartida.

Los soldados que se enfrentan juntos en el combate, por lo general mantienen con sus compañeros vínculos que duran toda la vida.

Es por ello que las épocas de conflicto interracial pueden también ser épocas de exaltación del orgullo del grupo. Entre los universitarios chinos en Toronto, **enfrentar la discriminación exalta el sentimiento de grupo con otros chinos**. **El simple hecho de que se le recuerde un exogrupo** (por ejemplo, una escuela rival), **exalta la respuesta de la gente ante su propio grupo**. **Cuando somos profundamente conscientes de quiénes son "ellos", también sabemos quiénes "somos" nosotros.**

"No pude evitar decirle (a mister Gorbachov), imagine lo sencilla que sería su tarea y la mía en estas reuniones que sostenemos, si súbitamente surgiera una amenaza al mundo por una especie de otro planeta. Lograríamos entender de una vez por todas que en realidad todos somos seres humanos en este mundo."

Ronald Reagan, diciembre 4 de 1985; discurso.

La cooperación interracial en equipos de atletismo, en proyectos de clase y en actividades extracurriculares, diluye las diferencias y mejora las actitudes raciales.

Meta supraordinaria

Meta compartida que requiere del esfuerzo cooperativo; meta que anula las diferencias entre las personas.

METAS SUPRAORDINARIAS. Relacionado muy de cerca con el poder unificador ante una amenaza común, está el poder unificador de las **metas supraordinarias**, es decir, aquellas que absorben a todos los miembros del grupo y exigen su esfuerzo cooperativo. Por ejemplo: cuando en un campamento se presenta un problema con el suministro de agua que requería de su cooperación para reestablecerlo; otro ejemplo se presentó cuando en dos grupos de muchachos, al dárseles la oportunidad de alquilar una película lo suficientemente costosa como para necesitar de los recursos de ambos grupos, cooperaron nuevamente.

La cooperación *exitosa* entre dos grupos refuerza su atracción mutua. Sin embargo, si los grupos previamente en conflicto *fracasan* en su esfuerzo cooperativo y si las condiciones les permiten atribuir su fracaso el uno al otro, el conflicto puede empeorar.

APRENDIZAJE COOPERATIVO. Hasta ahora, hemos observado los aparentemente pobres beneficios sociales de la abolición de la segregación racial típica y los aparentemente mayores beneficios sociales de los contactos cooperativos exitosos entre miembros de grupos rivales.

Entre los estudiantes de diferentes razas que juegan y trabajan juntos, hay más posibilidades de reportar que tienen amigos de otras razas y de manifestar actitudes raciales positivas.

Podemos concluir diciendo que **la actividad interracial cooperativa mejora las actitudes raciales**.

El aprendizaje cooperativo, según palabras de Slavin (1980), "es un medio efectivo de mejorar las relaciones raciales positivas, así como el desempeño en las escuelas no segregadas". Aronson reportó que "los niños que pertenecen a los grupos interdependientes, del 'rompecabezas', llegan a sentir agrado los unos por los otros, desarrollan un mayor gusto por la escuela y una mayor autoestima que los niños de grupos de clase tradicionales".

Entonces tenemos que los contactos cooperativos, y en igual posición, ejercen una influencia positiva. Esto se puede extender a todos los niveles de las relaciones humanas, puesto que las familias que se esfuerzan juntas, como por ejemplo al labrar la tierra, limpiar la casa o colaborar en la venta de la cosecha, hace que surjan

las relaciones cooperativas en un marco de trabajo en conjunto para llegar a una meta supraordinaria.

Esto mismo se puede aplicar en la colaboración internacional con la ciencia, en la conquista del espacio y en la conservación de nuestros recursos naturales. Cuando uno se sienta parte de un equipo, hay que luchar para ganar.

Fomento de la "identidad común de endogrupo". La práctica común de la utilización de uniformes escolares busca que "nosotros" y "ellos" sean cambiados por "nosotros".

Comunicación

Las partes que entran en conflicto tienen diferentes formas de resolver sus diferencias. Cuando marido y mujer, empleado y empleador, o cuando diferentes naciones están en desacuerdo, pueden seguir los siguientes pasos:

1. **Negociar**, es decir, buscar un acuerdo en el conflicto por medio del trato directo entre las dos partes, en una negociación directa.
2. Pueden tener **la opción de mediación de un tercero**, para que de manera neutral se pueda resolver el conflicto, facilitando así la comunicación entre ambas partes, y haciendo sugerencias, es decir, actuando como **mediador**. Como parte de la negociación es posible buscar **acuerdos integrados**, o sea, tratar de obtener ganancias para ambas partes reconciliando sus intereses en beneficio mutuo. Un ejemplo de esto es cuando tanto trabajadores como patrones tengan los mismos objetivos como una mayor productividad y mayores beneficios, lo cual es compatible con el objetivo de **los trabajadores de conseguir mejores salarios y condiciones laborales**, lo que beneficiaría a ambas partes.
3. Se puede recurrir al **arbitraje**, al que le hacen saber sus desacuerdos, y éste, de una manera **neutral** después de oír a ambas partes, impone un acuerdo. Esto sucede cuando los conflictos son muy difíciles de tratar y los intereses son tan divergentes que no es posible llegar a una solución mutuamente satisfactoria. Por ejemplo, ni serbios ni musulmanes podrían tener simultáneamente jurisdicción sobre los mismos territorios, o cuando se pelea la custodia de un hijo, donde no es posible que ambos padres disfruten de la custodia total. Es en estos casos en los que se recurre al arbitraje, haciendo que un mediador o cualquier otro tercero impongan un acuerdo; entonces, por lo general, las partes en disputa llegan a un acuerdo, librando sus diferencias de tal manera que puedan mantener el control de los resultados.

Conciliación

En ocasiones, la tensión y la sospecha son tan intensas que la comunicación y la solución se vuelven casi imposibles. Cada una de las partes puede amenazar, coaccionar o tomar represalias contra la otra. Desafortunadamente tales actos tienden a ser recíprocos, haciendo que el conflicto entre así en una escalada.

El psicólogo social Charles Osgood abogó por otra alternativa, una que fuera conciliatoria, en lugar de basarse en las represalias, y lo suficientemente fuerte como para evitar la explotación. Osgood la llamó "iniciativas graduales y recíprocas en

la reducción de la tensión" (*graduated and reciprocated initiatives in tension reduction*), abreviado **GRIT**, cuyo principal objetivo es reducir las tensiones en situaciones internacionales. Quienes sirven de mediadores en los tensos conflictos laborales o internacionales tienen que instruirse en la dinámica del conflicto y la conciliación, con la esperanza de que el entendimiento nos pueda ayudar a establecer y disfrutar las relaciones pacíficas y gratificantes. El GRIT persigue revertir "la espiral del conflicto", dando lugar a una disminución recíproca de la escalada. Para hacerlo, se basa en conceptos de la psicología social tales como la norma de la reciprocidad y la atribución de motivos.

GRIT
*Acrónimo de "iniciativas graduales y recíprocas en la reducción de la tensión" (*graduated and reciprocated initiatives in tension reduction*); estrategia designada para evitar la escalada en las tensiones internacionales.*

El GRIT precisa que una de las partes inicie algunas pequeñas acciones que frenen la escalada, después de *anunciar una tentativa de conciliación*. El iniciador plantea su deseo de reducir la tensión, hace una declaración de cada acto de conciliación antes de realizarlo e invita al adversario a actuar recíprocamente. Tales anuncios crean un marco que ayuda al adversario a interpretar correctamente lo que de otra manera podría ser visto como un acto de debilidad o de astucia. También atrae la presión del público sobre el adversario para que éste siga la norma de la reciprocidad.

A continuación, el que inicia instaura la credibilidad y la autenticidad realizando, tal como lo había anunciado, varios *actos conciliatorios* verificables.

El GRIT es conciliador. Pero no es "ceder en los pactos". Los aspectos restantes del plan **protegen los intereses de cada parte al *mantener su capacidad de tomar represalias*.** Los pasos iniciales de conciliación entrañan cierto riesgo, pero, no ponen en peligro la seguridad de ninguno; por el contrario, están calculados para empezar a disminuir poco a poco la tensión en ambos lados.

"Quizá la mejor política de la era nuclear sea hablar quedamente y llevar consigo una vara pequeña o mediana."
Richard Ned Lebow y Janice Stein (1987).

El experto en conflictos Morton Deutsch (1993) capta el espíritu del GRIT al aconsejar a los negociadores que sean "'firmes, justos y amigables': *firmes* al resistirse a la intimidación, a la explotación y a los ardides sucios; *justos* al apoyarse en sus principios morales y a no corresponder con el comportamiento inmoral del otro a pesar de sus provocaciones; y *amigables* en el sentido de estar deseosos de iniciar y corresponder a la cooperación".

ALTRUISMO

Definición

El *altruismo* es lo opuesto al egoísmo. Una persona altruista es desinteresada y servicial, incluso cuando no se le ofrece ningún beneficio a cambio, ni lo espera.

Altruismo
Complacencia en el bien ajeno sin interés consciente en el beneficio propio.

El samaritano es una ilustración del altruismo puro. Lleno de compasión, ofrece a un desconocido su tiempo, energía y dinero, sin esperar pago ni gratitud a cambio.

Teorías altruistas

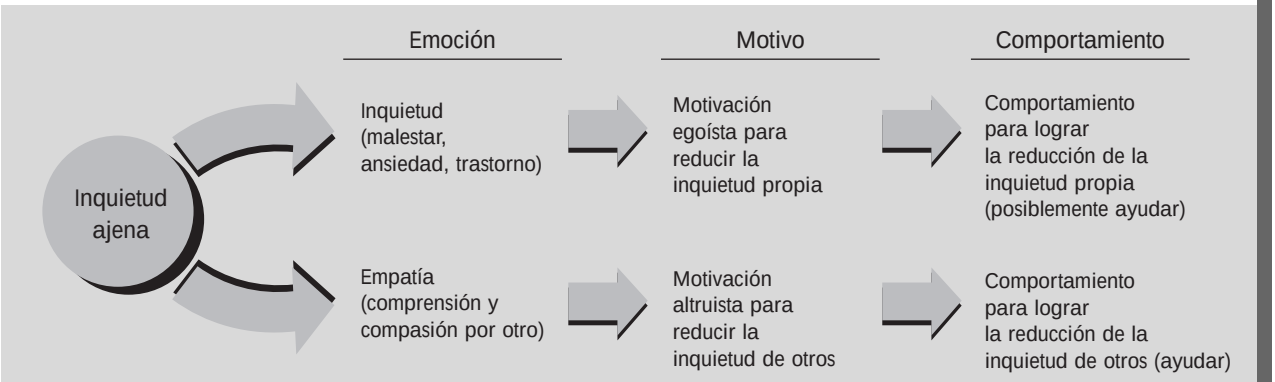
¿Qué motiva al altruismo? Existen tres teorías complementarias que nos ofrecen algunas respuestas:

1. La teoría del **intercambio social**, la cual propone que las interacciones humanas son transacciones que tienen el fin de maximizar **las gratificaciones y minimizar los costos para sí mismo**. Como ejemplo están los donadores de sangre, los cuales piensan antes de decidirse a donar o no sangre, los costos de la donación (pinchazo, tiempo y fatiga), con los de no donar (culpa y desaprobación). Se ha observado que las personas hacen más donativos cuando se les da algo a cambio, como un dulce o una vela, es decir, el producto define un intercambio social.

Figura 6.9

Rutas egoísta y altruista para ayudar

Observar la inquietud de otro puede evocar una mezcla de inquietud propia y empatía por los demás. Los investigadores están de acuerdo en que la inquietud desencadena motivos egoístas. Pero debaten acerca de si la empatía puede o no desencadenar motivos puramente altruistas.


Emoción
Motivo
Comportamiento
Inquietud ajena
Inquietud (malestar, ansiedad, trastorno)
Motivación egoísta para reducir la inquietud propia
Comportamiento para lograr la reducción de la inquietud propia (posiblemente ayudar)
Empatía (comprensión y compasión por otro)
Motivación altruista para reducir la inquietud de otros
Comportamiento para lograr la reducción de la inquietud de otros (ayudar)

(Adaptado de Batson, Fultz y Schoenrade, 1987.)

2. **El interés de uno mismo disfrazado de ayuda.** Las retribuciones que motivan la ayuda a los demás pueden ser internas o externas. Ejemplo de esto sería cuando una empresa hace donaciones con la finalidad de mejorar su imagen corporativa. O cuando una persona lleva a otra en su automóvil para ganar aprecio o amistad; la gratificación es externa. Los beneficios internos serían como cuando estamos cerca de alguien que está acongojado, típicamente respondemos con empatía.

Los actos altruistas también aumentan nuestra sensación de valía, ya que cuando actuamos como voluntarios se activan nuestras motivaciones, como por ejemplo los valores humanitarios. Una motivación es formar parte de un grupo y conseguir la aprobación social; motiva al favorecer la autoestima, reforzando la valía y la confianza en sí mismo; motiva la protección del ego, al reducir la culpa y escapar a los problemas personales.

3. La **empatía como fuente de altruismo genuino**. El psicólogo Daniel Batson teoriza que nuestra disposición a ayudar se encuentra influenciada por ambas consideraciones, las que van en beneficio propio y las desinteresadas (figura 6.9). La inquietud por el sufrimiento de alguien nos motiva a aliviar nuestro malestar, bien sea escapando de la situación que nos inquieta (como el sacerdote y el levita) o ayudando (como el samaritano). Batson y sus colegas reportan que, en especial, **cuando nos sentimos vinculados a alguien, también sentimos *empatía***. Los padres amorosos sufren cuando sus hijos sufren y se alegran con sus alegrías; es tal una empatía que está ausente en quienes maltratan a los niños o perpetran otros actos de crueldad. También sentimos empatía por aquellos con quienes nos identificamos. En septiembre de 1997, millones de personas que nunca estuvieron a menos de 50 millas de la princesa Diana (pero que sentían que la conocían a través de cientos de historias de tabloides y de 44 artículos de primera plana de la revista *People*) lloraron por ella y por sus hijos huérfanos (sin que hubieran derramado una lágrima por cerca de un millón de ruandeses anónimos asesinados o muertos en precarios campos de refugiados desde 1994).

Al sentir empatía nos enfocamos, no en nuestro propio malestar, sino en el del que sufre. La simpatía auténtica y la compasión nos motivan a ayudar a la persona pensando en su propio beneficio. Tal empatía se presenta de forma natural. Incluso los recién nacidos de un día lloran más cuando oyen llorar a otro recién nacido (Hoffman, 1981). En los cuneros de los hospitales el llanto de un bebé produce a veces un coro de llantos. Al parecer, venimos con un "circuito integrado" para la empatía.

El altruismo auténtico puede existir, ya que hay unos principios en la naturaleza que hacen al hombre interesarse en la suerte de los demás y hacer que su felicidad le sea importante, aunque no obtenga nada de ella, salvo el placer de verla.

Después de unos 25 experimentos, que confrontan el egoísmo con la empatía, Batson y otros creen que a veces las personas *en realidad* se enfocan en el bienestar de los otros y no en el suyo propio.

Las normas sociales. Frecuentemente ayudamos a los demás, no porque hallamos calculado conscientemente que tal forma de comportamiento va dirigida a nuestro propio interés, sino simplemente porque algo nos dice que tenemos que hacerlo. Debemos ayudar a un nuevo vecino a que se mude. Debemos apagar las luces de un auto estacionado. Tenemos que devolver la billetera que encontramos. Las normas son expectativas sociales. Prescriben el comportamiento adecuado, **el deber ser** de nuestra vida. Los investigadores que estudian el comportamiento de ayuda han identificado dos normas sociales que motivan el altruismo. La norma de la reciprocidad, la cual dicta que "a quienes nos ayudan debemos corresponderles ayudándolos y no perjudicándolos". Esta norma se aplica incluso al matrimonio. A veces uno puede dar más de lo que recibe, pero a la larga el intercambio debe quedar balanceado.

En todos estos tipos de interacción, recibir sin dar a cambio viola la norma de la reciprocidad.

La norma de la responsabilidad social. La norma de la reciprocidad nos recuerda que debemos hacer un balance entre el dar y recibir en las relaciones sociales. Otra norma también motiva nuestra ayuda: la de la responsabilidad social. Nos induce a ayudar a quienes lo necesitan, sin tener en cuenta futuros intercambios. Es decir, las personas ayudan a quienes dependen de ellas**,** a quienes son claramente dependientes e incapaces de corresponder, como los niños, los severamente empobrecidos, los discapacitados y otros que sabemos que son incapaces de devolver tanto como reciben. La norma motiva a las personas a recoger un libro que se le ha caído a una persona en muletas. En la India, cultura relativamente colectivista, las personas apoyan la norma de la responsabilidad social más intensamente de lo que se hace en el Occidente individualista. Ellos manifiestan una obligación de ayudar, aun cuando la necesidad los lleve a poner en riesgo la vida o la persona necesitada esté fuera del círculo familiar.

Norma de la responsabilidad social

Expectativa de que las personas ayudarán a quienes dependen de ellas.

Psicología evolucionista

Una explicación sobre el altruismo viene de la teoría evolucionista, la cual **sostiene que la esencia de la vida es la supervivencia de los genes**. Nuestros genes nos impulsan a caminos que han maximizado sus posibilidades de supervivencia. Al morir nuestros ancestros, sus genes continuaron viviendo en nosotros, predisponiéndonos a comportarnos de manera que [esos genes] fueran esparcidos en el futuro.

Protección de los parientes

Nuestros genes nos disponen para que nos interesemos por los familiares, quienes también los portan. Es así como una forma de sacrificio de sí mismo que *aumentaría* la supervivencia de los genes es la devoción a los hijos. Los padres que ponen

Selección de los parientes

Idea de que la evolución ha elegido el altruismo por los parientes cercanos para favorecer la supervivencia de los genes mutuamente compartidos.

el bienestar de sus hijos antes que el suyo tienen más posibilidad de transmitir sus genes que los padres que descuidan a sus hijos.

¿En qué circunstancias ayudamos?

Hay que tomar en cuenta las circunstancias o el entorno de la situación que pueden o no favorecer a la ayuda, así como las características de las personas que ayudan.

Influencias de la situación: el número de observadores

La pasividad de los observadores durante las emergencias ha llevado a los comunicadores sociales a lamentar la "alienación, apatía, indiferencia y los impulsos sádicos inconscientes" de las personas. Al atribuir la falta de disposición de los observadores a intervenir, nos puede tranquilizar el hecho de que, como personas humanitarias, nosotros hubiéramos ayudado.

Los psicólogos sociales Bibb Latané y John Darley encontraron que un factor situacional simple, como la presencia de otros observadores, disminuía altamente la intervención.

El observador tiene que **darse cuenta** del incidente para poder ayudar; cuanta más gente haya menos cuenta se dará y viceversa. El propio observador lo tiene que **interpretar como una emergencia**; para ello, utiliza el comportamiento de las demás personas, es decir, si están o no alarmadas. Se crea el **efecto del observador**, que consiste en disminuir la probabilidad de ayuda a otra persona cuando se tienen otros observadores y, por lo tanto, hay menor tendencia de asumir alguna responsabilidad.

Todos los experimentos que hemos considerado hasta ahora comprenden grupos de extraños. Supón que te encuentras enfrentando cualquier emergencia con un grupo de amigos. ¿Habrá alguna diferencia por el hecho de conocerte con los otros observadores? Los experimentos realizados en dos ciudades israelíes y en la Universidad de Illinois, Chicago, revelan que la respuesta es sí. Los grupos cohesivos se sienten *menos* inhibidos para prestar ayuda que los individuos solitarios.

¿En qué circunstancias tenemos más probabilidades de ayudar?

Depende del contexto de la situación; es decir, ayudamos ***cuando alguien más lo hace*** o lo ha hecho. Por ejemplo, James Bryan y Mary Ann Test (1967) encuentran que era más probable que los choferes de Los Ángeles ayudaran a una mujer a cambiar una llanta desinflada, si kilómetros antes hubieran visto a alguien ayudando a una mujer a cambiar una llanta.

Las influencias de la situación

La presión del tiempo, es decir, si tenemos tiempo de ayudar. Una persona que no esté con prisa es más probable que se detenga a ayudar a otra persona en dificultades. Una persona que tenga prisa, seguirá su camino.

Influencias personales

Los sentimientos. Además de las influencias externas que ejercen presión sobre el individuo, también están las influencias internas o individuales, así como el estado emocional o sus características personales. Entre las influencias personales está **la culpa**. A lo largo de la historia, la culpa ha sido una emoción dolorosa, tan dolorosa que las culturas han institucionalizado formas para aliviarla: sacrificios de animales y humanos, ofrendas en grano y dinero, actos de penitencia, confesión o

negación. Después de cometer una transgresión, como mentir o hacer trampa, las personas están por lo general más dispuestas a ayudar con la esperanza de aliviar su culpa y restaurar su autoimagen.

El estado de ánimo negativo o depresivo, como por ejemplo sacar una mala nota escolar o cuando vemos que a alguien que se le caen unos papeles en la acera, nos llevaría seguramente a ayudar, pues es un acto autogratificante. Cuando un adulto se siente triste o con ánimo negativo, ayudar tiende a neutralizar los malos sentimientos. Este tipo de conducta no se da en los niños, ya que para ellos el altruismo no es gratificante, aunque al crecer y socializarse se verá incrementado en ellos, llegando a sentir placer siendo serviciales con los demás.

La religiosidad. Otro de los factores que influyen en las personas es la religión. Se han hecho algunos estudios en los que estudiantes universitarios, comprometidos religiosamente, reportan haber sido voluntarios durante más horas como tutores, trabajadores de refuerzo y participantes de campaña en favor de la justicia social que los estudiantes sin compromiso con la religión. La religión predice el altruismo a largo plazo, como queda reflejado con el servicio voluntario y las contribuciones de caridad.

Los rasgos de la personalidad. Durante muchos años, los psicólogos sociales no lograron descubrir ni un rasgo de personalidad que pudiera predecir el comportamiento altruista de manera similar a factores como el poder de la situación, la culpa y el estado de ánimo lo harían. Se encontraron modestas relaciones entre ayudar y ciertas variables de personalidad, tales como la necesidad de aprobación social. Pero, por lo general, las pruebas de personalidad no fueron exitosas en la identificación de las personas serviciales. Los estudios sobre las personas que rescataban judíos en la Europa nazi llegan a una conclusión similar: aunque el contexto social influyó claramente en la disponibilidad para prestar ayuda, no se halló una serie definible de rasgos de personalidad altruista.

Los investigadores de la personalidad han aceptado el reto. **En primer lugar, hay diferencias individuales en la disposición para prestar ayuda, y demostraron que estas diferencias persisten con el tiempo y son notadas por los pares**. **En segundo lugar, los rasgos que predisponen a una persona a prestar ayuda son altos puntajes en emocionalidad, empatía y autoeficacia, y tienen mayores posibilidades de interesarse y de ser serviciales**. **En tercer lugar**, la personalidad influye sobre la manera en que personas determinadas reaccionan ante situaciones determinadas. **Las personas con un alto automonitoreo, receptivas ante las expectativas de los demás, son especialmente serviciales *con la condición* de que crean que prestar la ayuda redundará en gratificación social**.

Resultados de algunos experimentos de Alice Eagly y Maureen Crowley (1986) reportaron que al enfrentarse con situaciones potencialmente peligrosas en las que personas extrañas necesitaban ayuda, como la de la llanta desinflada, los hombres ayudaban con mayor frecuencia (Eagly y Crowley también reportan que entre 6 767 individuos que han recibido la medalla *Carnegie* por el heroísmo al salvar una vida humana, 90% han sido hombres). Sin embargo, en situaciones más seguras, como ser voluntarios para ayudar en un experimento o invertir tiempo con niños que tienen trastornos del desarrollo, las mujeres se mostraron ligeramente más dadas a ayudar. Así pues, la diferencia de género interactúa con (depende de) la situación. Además, Eagly y Crowley supusieron que si los investigadores se dedicaran a estudiar el comportamiento protector en las relaciones cercanas a largo plazo, en lugar de hacerlo en los encuentros a corto plazo con extraños, descubrirían que las mujeres serían significativamente más serviciales.

¿A quién ayudamos?

En las crisis o en las situaciones de necesidad a corto plazo, **las mujeres reciben más ofertas de ayuda que los hombres**, en especial de los hombres. También las mujeres buscan más ayuda. Tenemos más posibilidades de ayudar a quienes juzgamos que necesitan y merecen esa ayuda, y a **quienes son similares a nosotros**, ya sea en su vestimenta, en su apariencia física, en su raza o en sus creencias.

¿Cómo podemos fomentar nuestra disposición a ayudar?

Una de las maneras para fomentar el altruismo es manejar la culpa de las personas y restaurar su sensación de valía. Una de las técnicas más empleadas es la del "portazo en la cara", una estrategia para lograr que algo suceda. Después de que alguien se rehúsa a acceder a una gran petición, como por ejemplo pedir a un grupo de estudiantes que se comprometan durante dos años como consejeros voluntarios para niños delincuentes, todos se rehusaron. Tras obtener un portazo en la cara como respuesta a su negativa, el mismo solicitante les hace otra oferta con una solicitud más razonable, diciéndoles: ¿Entonces al menos harían esto? Con lo que obtuvo 56% de voluntarios para ayudar.

¿Cómo podemos enseñar el altruismo?

El primer paso para la socialización del altruismo es contrarrestar el sesgo natural hacia el endogrupo, que favorece a los parientes y a la tribu, ampliando el rango de personas cuyo bienestar nos concierne. El alcance del altruismo se extiende exhortando el amor fraternal en la "familia" humana única. Si todos forman parte de nuestra familia, cada uno tiene derecho a hacer reivindicaciones morales con nosotros. Los límites entre "nosotros" y "ellos" se vuelven borrosos. Educar a los niños para que obtengan una sensación de seguridad en sí mismos también es útil, pues les permite aceptar la diversidad social sin sentirse amenazados.

Para reforzar el altruismo es importante dar a las personas suficiente justificación para que se decidan a hacer el bien; entonces atribuirán su comportamiento a su propia motivación altruista y, por consiguiente, estarán más dispuestos a ayudar.

Ejercicios

En tu cuaderno, haz lo que se te pide:

1. Haz un listado de las actitudes que tienen los jóvenes para con los prejuicios, la violencia y el altruismo.
2. Elabora un listado de actitudes negativas que hayas observado en el aula para analizar las causas y sus posibles soluciones.
3. Investiga en los periódicos locales el nombre y la función de algunas instituciones altruistas.
4. Utiliza tu experiencia personal, fotografías o ilustraciones para describir algunas formas de agresión.

5. Expón con tu equipo un caso en el que se presente un conflicto personal, local o internacional, y sugiere una solución favorable para la conciliación.
6. Elabora, por medio de pequeños grupos, un ensayo acerca de los prejuicios observados en tu entorno social, describiéndolos y señalando los factores que los producen y los que los disuelven.
7. Redacta un ensayo acerca del comportamiento y las actitudes que tenemos los mexicanos con respecto a la familia, a la escuela, a la mujer y al hombre, señalando lo positivo y lo negativo de este comportamiento.

BIBLIOGRAFÍA

BEALS, Ralph y Haijer, Harry, *Introducción a la antropología*, México, Aguilar, 1998.

FOSTER, George M., *Cultura y conquista. La herencia española en América*, México, Universidad Veracruzana, 1985.

GAMIO, Manuel, *Consideraciones sobre el problema indígena,* Serie "Antropología social" 2, México, Instituto Indigenista Interamericano, 1966.

GARZA LIVAS, Rafael, *Psicología social II*, México, Oasis, 1970.

GELLES, Richard J. y Levine, Ann, *Sociología*, México, McGraw-Hill Interamericana Editores, 2000.

GÓMEZ, Luis B., *Introducción a la antropología,* México, Servicios Editoriales GL, 1979.

JUÁREZ INFANTE, Roberto y Serdán Contreras, Héctor, *Introducción a la antropología 2,* México, McGraw-Hill Interamericana Editores, 1996.

LEÓN RUBIO, José *et al.*, *Psicología social*, México, McGraw-Hill, 1996.

LEÓN RUBIO, José, Barriga Jiménez, Silverio *et al., Psicología social: Orientaciones teóricas y ejercicios prácticos*, México, McGraw-Hill Interamericana Editores, 1998.

LEWIN, K., Lippitt, R. y White, R. *Patterns of agressive behavior in experimentally created social climates. Journal of Social Psychology,* 1939, 10, 271-291.

McENTEE, Eileen, *Comunicación intercultural,* México, McGraw-Hill Interamericana Editores, 1998.

MORALES, J. Francisco y Huici, Carmen (coordinadores), *Psicología social*, Madrid, McGraw-Hill, DL, 1999.

MYERS, David G. *Psicología social*, 6a. ed., México, McGraw-Hill Interamericana Editores, 1993.

RODRÍGUEZ, Mauro y Ramírez Buendía, Patricia, *Psicología del mexicano en el trabajo*, México, McGraw-Hill Interamericana Editores, 1996.

ESTA OBRA ES UNA COMPILACIÓN DE:

Myers, David G.: *Psicología social,* Copyright © 2000, por McGraw-Hill Interamericana, S.A.
Avenida de las Américas, 46-41. Santafé de Bogotá, D.C., Colombia.
ISBN 958-41-0070-X

Páginas: 1-9, 11-16, 35-38, 53-55, 57-61, 68-72, 129-137, 141-142, 145-147, 167, 170-176, 178-183, 196-204, 208-209, 212-216, 228-233, 246-299, 291-292, 297-301, 308-312, 317-323, 326-331, 335-351, 359-360, 363-367, 384-390, 397-399, 401-405, 414-417, 421, 425-428, 478, 481-482, 484, 486-487, 490-491, 498-499, 505-506, 511-512, 521-531, 536-537, 542-555, 562-563.

León Rubio, *et al.*: *Psicología social. Orientaciones teóricas y ejercicios prácticos,* Copyright © 1998, por McGraw-Hill/Interamericana de España, S.A.U.
Edificio Valrealty. 1ª, planta
Basauri, 17
28023 Avaraca (Madrid)
ISBN 84-481-2082-5

Páginas: 89-92, 96-100, 143-144, 146-147, 155-156, 179-180, 192, 195-200, 231-233, 286-292.